



Univerzitet u Tuzli Ekonomski fakultet

Zbornik radova sa

1. Internacionalne konferencije

„Kako upravljati u vrijeme krize“

Tuzla, 3. – 5. decembar 2009.

Naučni odbor / Scientific Committee

Prof. dr. Izet Ibreljić,
Prof. dr. Sejfudin Zahirović,
Prof. dr. Kadrija Hodžić,
Prof. dr. Osman Hatunić,
Prof. dr. Izudin Kešetović,
Prof. dr. Reuf Kapić,
Prof. dr. Mustafa Sinanagić,
Prof. dr. Adil Kurtić,
Prof. dr. Rifak Klopić,
Prof. dr. Muharem Klapić,
Prof. dr. Senad Fazlović,

Prof. dr. Sead Omerhodžić,
Prof. dr. Bahrija Umihanić,
Prof. dr. Safet Kozarević,
Doc. dr. Sado Puškarević,
Doc. dr. Zijad Džafić,
Doc. dr. Merim Kasumović,
Doc. dr. Delić Zlatan,
Doc. dr. Adisa Delić,
Doc. dr. Senija Nuhanović,
Doc. dr. Emira Kozarević,
Doc. dr. Selma Novalija

Međunarodni naučni odbor / International Scientific Committee

Prof.dr. Slavica Singer, Republika Hrvatska
Prof.dr. Radmil Polenakovik, FYR Makedonija
Prof.dr. Fuada Stanković, Republika Srbija
Prof.dr. Safet Brdarević, BiH
Prof.dr. Aziz Šunje, BiH
Prof.dr. Adnan Rovčanin, BiH
Prof.dr. Majda Bastič, Republika Slovenija
Prof.dr. Jasmina Gržinić, Republika Hrvatska

Prof.dr. Dejan Erić, Republika Srbija
Prof.dr. Željko Šević, Velika Britanija
Prof.dr. Saša Popović, Crna Gora
Prof.dr. Reuf Kapić, BiH
Prof.dr. Ivan Pavic, Republika Hrvatska
Prof.dr. Maja Pervan, Republika Hrvatska
Prof.dr. Ivica Pervan, Republika Hrvatska

Počasni članovi / Honorary members

Prof. dr. Džemo Tufekčić, Rektor Univerziteta u Tuzli
Prof. dr. Šefik Mulabegović, emeritus, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli
Mr.sc. Enes Mujić, Premijer vlade Tuzlanskog kantona
Mr.sc. Amir Fazlić, Predsjednik Skupštine Tuzlanskog kantona
Prof. dr. Edin Delić, Prorektor za naučno-istraživački rad na Univerzitetu u Tuzli
Prof. dr. Mirsad Đonlagić, Prorektor za međunarodnu saradnju na Univerzitetu u Tuzli

Organizacioni odbor / Organization Committie

Doc. dr. Zijad Džafić, voditelj projekta
Prof. dr. Safet Kozarević,
Prof. dr. Bahrija Umihanić,
Mr. sc. Meldina Kokorović,
Mr. sc. Amra Kožarić

PARTNERI:



Univerzitet u Tuzli



**Vlada
Tuzlanskog kantona**

GENERALNI SPONZORI:



BH Telekom d.d. Sarajevo



**Ministarstvo obrazovanja i nauke
Federacije Bosne i Hercegovine**

SADRŽAJ

PREDGOVOR	9
<i>Uvodna izlaganja</i>	13
Dr.sci. Rešad Begtić, emeritus VELIKA EKONOMSKA KRIZA I UTICAJ NA BIH	15
Dr.sci. Dragoljub Stojanov, redovni profesor SUVREMENOST MARXOVE TEORIJE EKONOMSKIH KRIZA: NENAUČENE LEKCIJE POVIJESTI	22
Dr.sci. Izet Ibreljić, redovni profesor KAPITALIZAM, ETIKA I KRIZE	41
Dr.sci. Kadrija Hodžić, redovni profesor BOSANSKOHERCEGOVAČKE INSTITUCIONALNE ZAPRIJEČENOSTI RJEŠAVANJA NEZAPOSLENOSTI I MOGUĆE DEBLOKADE U PERIODU TRAJANJA I IZLAZA IZ KRIZE	43
Dr.sci. Mustafa Burgić, Mr.sci. Enes Mujić, Mr. sci. Amir Fazlić PROGRAM VLADE ZA UBLAŽAVANJE POSLJEDICA RECESIJE NA PRIVREDNO I EKONOMSKO STANJE TUZLANSKOG KANTONA	55
<i>1. Izazovi menadžmenta i marketinga u vrijeme globalne krize</i>	65
Marjan Dzidrov, Dr. sci. Radmil Polenakovik TURNAROUND MANAGEMENT AS A TOOL FOR HANDLING CRISES	67
Dr.sci. Safet Kozarevic, vanredni profesor RIZIK MENADŽMENT I OSIGURANJE U USLOVIMA KRIZE	75
Dr. sci. Rifat Klopić, vanredni profesor, Amer Klopić ETIČNOST KAO IMPERATIV UPRAVLJANJA FRENČAJZINGOM U DOBA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE	86
Ivana Plazibat, asistent, Ivona Šustić, viši asistent, Mr.sci. Anita-Krolo-Crvelin, viši asistent RETAIL MANAGEMENT IN TIME OF GLOBAL CRISES	94
Mr. sci. Sabahudin Đulbić ODNOS REVIZIJE I UPRAVLJANJA U VRIJEME KRIZE	100
Elvira Čatić-Kajtažović NEOPHODNOST PRIMJENE KONCEPTA DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA U BOSNI I HERCEGOVINI	109
<i>2. Modeli tržišne ekonomije u vrijeme krize</i>	121

Dr. sci. Željko Rička, Mr. sci. Stipo Petričević IMPLEMENTACIJA EVROPSKIH NAČELA I CILJEVA JAVNIH NABAVKI U FUNKCIJI JAČANJA KONKURENTNOSTI BIH PRIVREDE I UBLAŽAVANJA EFEKATA FINANSIJSKE KRIZE	123
Dr. sci. Ferhat Čejvanović, UTICAJ CEFTA SPORAZUMA NA VANJSKOTRGOVINSKU RAZMJENU U BOSNI I HERCEGOVINI	140
Mr. sci. Ljerka Marić ULOGA I ZNAČAJ STRATEŠKIH DOKUMENATA . IZRADA STRATEŠKIH DOKUMENATA ZA BOSNU I HERCEGOVINU	145
Mr. sci. Edin Arnaut, Mr. sci. Dražen Laštro MAKROEKONOMSKA STABILNOST KAO DETERMINANTA PRISTUPANJA I INTEGRACIJE BIH U EU U UVJETIMA DJELOVANJA EKONOMSKE KRIZE	153
Laura Juznik EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ACTIVE EMPLOYMENT POLICIES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA	163
3. Poduzetništvo i poslovanje malih i srednjih preduzeća (SMEs)	171
Dr. sci. Nenad Penezic, redovini profesor , Dr. sci. Slađana Čabrilo, docent INOVATIVNOST MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI KAO FAKTOR RAZVOJA EKONOMIJE ZNANJA	173
Dr. sci. Darko Petković, redovni profesor, Dr. sci. Rifet Đogić, docent, Amel Memić POVEZANOST BANAKA I PREDUZETNIŠTVA U FUNKCIJI EFIKASNIJEG SUPROSTAVLJANJA GLOBALNOJ EKONOMSKOJ KRIZI	181
Dr. sci. Bahrija Umihanić, vanredni profesor UTICAJ EKONOMSKE KRIZE NA PODUZETNIČKE STAVOVE, AKTIVNOSTI I TEŽNJE	190
Dr. sci. Zijad Džafić, docent, Sead Talović, Jozo Bejić JAVNO I PRIVATNO PARTNERSTVO U FUNKCIJI RAZVOJA PODUZETNIČKE INFRASTRUKTURE – ISKUSTVA FBIH	200
Mr. sci. Sabina Đonlagić, viši asistent, Selma Poljić, asistent THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT	214
4. Svjetska finansijska kriza i njen utjecaj na finansijske sisteme	223
Dr. sci. Adnan Rovčanin, redovni profesor, Mr. sci. Amir Karalić FISCAL BURDEN AS MEASURE OF FISCAL SUCCESS	225
Dr. sci. Sahrudin Sarajčić, docent ANALIZA RIZIKA STRANIH INVESTICIJA U UVJETIMA EKONOMSKE KRIZE	237

Dr. sci. Rifet Đogić, docent UPRAVLJANJE RIZIKOM PRI INVESTICIONOM ULAGANJU U PERIODU GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE	248
Dr. sci. Dragan Kovačević FINANCIJSKA REPRESIJA I ZEMLJE U TRANZICIJI	258
Dr. sci. Emira Kozarević, docent IZGRADNJA REGULACIONOG MEHANIZMA ZA UPRAVLJANJE RIZICIMA FINANSIJSKIH INSTITUCIJA	270
Dr. sci. Selma Novalija, viši asistent ZNAČAJ MERDŽERA I AKVIZICIJA (M&A) U GLOBALNOJ PRIVREDI I NJIHOV RAČUNOVODSTVENI OBUHVAT	280
Mr. sci. Meldina Kokorović Jukan, viši asistent, Mr. sci. Amra Kožarić, viši asistent TRENDOVI U RAZVOJ ENERGETSKOG SEKTORA U USLOVOMA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE SA OSVRTOM NA BOSNU I HERCEGOVINU	291
Mr. sci. Dario Grgić TRANSMISIJSKI MEHANIZAM KRIZE SEKUNDARNIH HIPOTEKARNIH ZAJMOVA NA GOSPODARSTVO BOSNE I HERCEGOVINE	304
Nedim Šaćiragić, Tomislav Martinović, Peđa Sarajlić PRETPOSTAVKE I OGRANIČENJA RAZVOJA TRŽIŠTA KAPITALA U BIH KAO PREDUVJET IZLASKA IZ EKONOMSKE KRIZE	312
Belma Puška, Anel Imamović REFLEKSIJA EKONOMSKE KRIZE NA JAVNE PRIHODE U BOSNI I HERCEGOVINI	322
5. Održivi razvoj i klimatske promjene	331
Mr. sci. Edin Ramić, Dr. sci. Zorica Vasiljević, redovni profesor RURALNI RAZVOJ I ISKORIŠĆENOST PRIRODNIH RESURSA	333
Mr. sci. Samira Dedić, viši asistent, Mr. sci. Senad Salkić TURISTIČKI SEKTOR KAO FAKTOR POTICAJA PRIVREDNOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE	339
Hikmet Hodžić KOMPARATIVNE PREDNOSTI KANTONA 10	348
6. Ekonomija znanja i informatičko društvo	365
Nikolay Kazakov, Boris Tudjarov, Yanko Slavchev, Aleksei Nikolov AN APPROACH TO SOLVING THE TASK OF LOCATING OBJECTS USING INTERNATIONAL INFORMATION NETWORKS	367

Boris Tudjarov, Nikolay Kazakov, Vesko Panov, Vasil Penchev DEVELOPMENT OF THE PRODUCTS - MONITORING AND FORECASTING BASED ON EMOTIONAL MODEL	377
Dr. sci. Senad Fazlović, vanredni profesor, Mr. sci. Sabina Djonlagić, viši asistent, Mr. sci. Amra Kožarić, viši asistent ZNAČAJ SAMOEVALUACIJE ZA RAZVOJ VISOKOOBRAZOVNIH INSTITUCIJA	385
Dr. sci. Zaim Buljubašić PRIMJENA NOVIH TEHNOLOGIJA U KONTEKSTU IZLASKA IZ KRIZE I NOVOG EKONOMSKOG RAZVOJA	396
Dr. sci. Edin Osmanbegović, viši asistent INTERNET MREŽNA KOMUNIKACIJA KAO SREDSTVO ZA UNAPREĐENJE EFIKASNOSTI UKUPNE POSLOVNE KOMUNIKACIJE	402
Lejla Terzić UPRAVLJANJE INFORMACIJAMA I ZNANJEM U MULTIKULTURALNOJ ORGANIZACIJI	411
Nevzudin Buzadžija ISTRAŽIVANJE EFIKASNOSTI PRIMJENE BLENDED LEARNING SISTEMA U NASTAVI INFORMATIKE U SREDNJEM OBRAZOVANJU	420

Poštovani,

Zbornik radova, koji je pred Vama, finalni je rezultat Internacionalne konferencije „Kako upravljati u vrijeme krize“ održane u Tuzli 4. i 5. decembra 2009. godine. Konferenciju je organizirao Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli i posvećena je ekonomskoj krizi i njenim refleksijama na tranzicijske zemlje, sa posebnim fokusom na Bosnu i Hercegovinu. Najavljeno učešće velikog broja domaćih i inozemnih istraživača (koji dolaze sa univerziteta, instituta, razvojnih centara), donosioca odluka (koji dolaze kao predstavnici vlada, ministarstava i državnih agencija) te menadžera i vlasnika kompanija pogođenih ekonomskom krizom, dovoljan su dokaz dostizanja cilja Konferencije koji se ogledao u unapređenju načina komunikacija među pomenutim akterima.

Radovi koji u većem stepenu problematiziraju temu Konferencije, a čiji autori su dugogodišnji istraživači i ugledni univerzitetski profesori uvršteni su na početak Zbornika i prezentirani su u plenarnom dijelu rada konferencije. Ostali radovi inozemnih i domaćih autora razvrstani su u šest tematskih područja, i to: (1) Izazovi menadžmenta i marketinga u vrijeme globalne krize; (2) Modeli tržišne ekonomije u vrijeme krize; (3) Poduzetništvo i poslovanje malih i srednjih preduzeća (SMEs); (4) Svjetska finansijska kriza i njen utjecaj na finansijske sisteme zemalja u razvoju; (5) Održivi razvoj i klimatske promjene; (6) Ekonomija znanja i informatičko društvo.

Kada bismo grupirali radove prema pretežnosti fokusa na aspekt krize, mogli bismo ih podijeliti u dvije grupe. Prvu grupu čine radovi autora koji pokušavaju pronaći odgovore kako bi se menadžeri i preduzeća trebale ponašati u vrijeme krize, a drugu grupu radovi autora koji se pretežno bave globalnim i regionalnim aspektima krize.

Autori radova klasificiranih u prvu grupu se slažu u potrebi očuvanja strukturnog, finansijskog, a posebno ljudskog kapitala. Iako je česta pojava da preduzeća u vrijeme krize vrlo često posežu za otpuštanjem radnika u cilju smanjenja troškova poslovanja, autori su mišljenja kako je to pogrešan pristup, jer su zaposlenici pored svih drugih vrijednosti dio kulture preduzeća koju je teško iznova graditi. Stoga ono predlažu da preduzeća, kada i ako odluči smanjiti troškove radne snage neka to učini preko smanjenja broja radnih sati, a nikako smanjenja zaposlenika. Na taj način će zadržati najvredniju „imovinu“ koja će poslije krize biti sposobna nadoknaditi izgubljenu dobit.

Većina autora, čiji fokus je bio usmjeren na globalne i regionalne aspekte ekonomske krize, složila se sa činjenicom da zemlje koje su zatvorenije, mjereno veličinom izvoza, u koje spadaju zemlje Zapadnog Balkana, manje osjećaju efekte krize zato što se uvoz smanjuje brže i mnogo više nego izvoz. To naravno znači i da će se oporavljati sporije jer povećanje izvoza, kada se svjetska privreda oporavi, neće biti toliko značajno kao u zemljama koje u većoj mjeri ovise o stranim tržištima.

Skupu je prisustvovalo preko 200 učesnika, odnosno naučnika i eksperata, predstavnika javnog i privatnog sektora, iz područja ekonomije, finansija, menadžmenta i drugih područja znanosti iz Bosne i Hercegovine, Hrvatske, BJR Makedonije, Slovenije, Srbije i Bugarske. Organizacioni odbor je primio 60 abstrakata, a prihvatio je 37 radova za finalno objavljivanje i prezentiranje na ovom skupu. To je bila prilika da se na jednom mjestu, Ekonomskom fakultetu u Tuzli, na naučnoj razini i u otvorenom diskursu, rasprave bitna pitanja iz šest tematskih područja Konferencije i ukaže na potrebe i mogućnosti kreiranja adekvatnog odgovora na izazove svjetskih finansijskih turbulencija danas, kao i u budućnosti. Zaključci Konferencije, koje ćemo objaviti na portalu Ekonomskog fakulteta, će vjerovatno biti usmjereni na prijedloge smjernica za kreiranje politika koje bi trebalo poduzeti za upravljanje rizicima na tržištu Bosne i Hercegovine, kako bi se umanjila privredna nestabilnost koja usporava Bosnu i Hercegovinu na putu ka Evropskoj Uniji.

Svim autorima izražavamo punu zahvalnost za učešće na 1. Internacionalnoj konferenciji „Kako upravljati u vrijeme krize“ i na ustupanju svojih radova. Također, zahvaljujemo uvodničarima, recezentima, članovima naučnih odbora, moderatorima, učesnicima iz privrednih organizacija, vladinog i nevladinog sektora. Posebnu zahvalnost iskazujemo našim partnerima: Vladi Tuzlanskog kantona i Univerzitetu u Tuzli; generalnim sponzorima: BH Telekomu i Federalnom ministarstvu obrazovanja, nauke i kulture; medijskim pokroviteljima: Radio-televiziji Tuzlanskog kantona i Tuzlanskom listu, te ostalim sponzorima i svima onima koji su na bilo koji način podržali rad ovog naučnog skupa.

Predajući ovaj zbornik radova sudu javnosti, uvjereni smo da će oni biti podstrek za dalja ekonomska istraživanja i unapređenja naučno-nastavnog opusa Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Tuzli. I na kraju, pozivamo sve učesnike da ponovo uzmu učešće na 2. Internacionalnoj konferenciji, koja će biti održana 2011. godine u organizaciji Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Tuzli.

Tuzla, decembar 2009. godine

Organizacioni komitet

Uvodna izlaganja

VELIKA EKONOMSKA KRIZA I UTICAJ NA BIH

Rešad Begtić¹

¹dr.sc. Rešad Begtić, emeritus, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

UMJESTO UVODA: UZROCI KRIZA

Prema naučnoj analizi kapitalističkog sistema proizvodnje – kriza nastaje usljed poremećaja u procesu reprodukcije – tj. nastajanja disproporcija u raspodjeli DBP-a (društvenog bruto proizvoda) na: a) ličnu potrošnju, b) opštu (državnu) potrošnju i c) na investicionu potrošnju.

U opštoj (državnoj) potrošnji forsira se (militantno-policijski) aparat sa velikim apetitima za vojnu opremu i naoružanje te povlašteni životni standard vojnih i državnih funkcionera čime se zahvata znatan dio DBP-a, tako da se zanemaruje produktivno ulaganje u investicije za porast proizvodnje i produktivno zapošljavanje. Dakle, minimizira se investiranje:

- na proizvodne objekte, opremu, energetiku, uređenje zemljišta vodotokova za proizvodnju hrane, za stanovanje, za odgoj i obrazovanje, i u naučno istraživački i razvojni rad (inovacije);
- zapostavlja se razvoj energetske izvora, izgradnja komunalnih objekata – puteva, vodosnabdijevanje i uređenje prirodnih turističkih objekata za odmor i rekreaciju;
- naučno istraživački rad se minimizira, kvalitet obrazovanja kadrova se zapostavlja i minimizira se ulaganje u opremu i naučno-istraživačku infrastrukturu;
- razvojno-istraživački rad, inovacije u tehnici i tehnologiji, organizaciji marketingu se svodi na minimum čime se parališe poduzetnička inicijativa u području tržišne konkurentnosti i parališe razvoj.

Pojavni manifest krize je RECESIJA koja se pokazuje u bankovnoj aktivnosti kao:

- rast kamatnih stopa,
- slab priliv poslovnih i stranih investicija,
- slabljenje izvoza.

Ako država ne preuzme vanredne mjere regulacije u tokovima finansijskog kapitala, banaka, berzi, ograničenjima transfera novčanog kapitala u inostranstvo (što je učinila vlada Malezije 1997. godine spašavajući privredu od totalnog kolapsa i siromašenja) - faza recesije prelazi u fazu DEPRESIJE koja se manifestuje u slomu reproduktivnih lanaca, zatvaranju firmi, masovnom otpuštanju radne snage sa teškim posljedicama na red i sigurnost ljudi i imovine u cijeloj državi i na svim nivoima.

Dakle, krizni depresivni poremećaji u procesu reprodukcije svake države na principima kapitalističke reprodukcije, manifestuju se: u porastu nezaposlenosti (od 10 do 50% radno aktivnog stanovništva); u zastarjevanju i usporenom razvoju tehnologija što vodi gubitku tržišne konkurentnosti na poslovnom i na globalnom planu.

Ekonomski istorija kriza je pokazala da nema zaustavljanja negativnih procesa ako ne interveniše država u području finansijskih transakcija, emisije novca, otvaranja javnih radova i privredno-socijalne pomoći ugroženom stanovništvu u poljoprivredi.

1. FINANSIJSKO-LIBERALNE ŠPEKULACIJE KOJE GENERIŠU KRIZU U BANKARSKOM SISTEMU KAPITALIZMA

Predmet prometa roba, usluga i vrijednosnih papira u kupoprodajnim transakcijama na burzama su realne i irealne robe u berzanskim papirima, a pojavljuju se kao:

- roba – zalihe robe – info tehnologije, softveri;
- nekretnine – zemljište, građevinski objekti i sl.;
- oprema za proizvodnju;
- zlato (u polugama);
- nafta;
- nacionalne valute, konvertibilne;
- vrijednosni papiri-dionice u vlasništvu preduzeća (dionice) i vanberzanske dionice;
- hipotekarne dionice (bankarski zajmovi na osnovu hipoteke na robi, nekretninama i sl.);
- visokorizične obveznice firmi koje nisu rangirane od strane agencije za kreditni rejting (što je redovan slučaj u SAD poslije 1980. godine). Ove obveznice izdaju firme koje imaju kreditni rejting u periodu emitovanja; njihove kamatne stope su veće 3-4% iznad kamatnih stopa na obveznice koje su bile rangirane u investicijske stepene. U padu ovih obveznica investicione agencije rangiraju takvu firmu u špekulacijski rang firmi. Firme, koje izdaju ove obveznice (investicione banke)¹, prodaju obveznice ako su kamatne stope visoke. Ove obveznice su emitirale firme posredstvom Američke banke Drexel Burnham Lambert i kupci takvih obveznica su bankrotirali (period 1980-90.) sa više desetina milijardi dolara na teret poreskih obveznika SAD-a.
- Mjenice su platežno sredstvo koju izdaje kupac robe, a koju je dužan kupac isplatiti za 90 i 120 dana. Prodavac ustupa mjenicu banci koja mu isplaćuje gotov novac. Mjenica postaje novac kada prodavac robe, koji je primio mjenicu od kupca, stavi na mjenicu svoj potpis. Ona se može prenositi (indosirati) na više lica uzastopno – pa mjenica postaje banknota (novac). Tako se povećava ponuda kredita koji dovodi do kriznog stanja (kriza 1866. godine u Londonu i 1907. godine u New Yorku i 1763. godine u Amsterdamu). Trgovci sa ograničenim kapitalom pozajmljuju na osnovu mjenica velike iznose novca, jer se po dospelju obnavljaju i tako kratkoročni zajam postaje dugoročni i do 1000 puta većoj vrijednosti (slučaj 1857. godine u Londonu, firma sa 10.000 funti kapitala lansira mjenicama obaveze od 900.000 funti)². Na primjer, tokom ekonomskog buma 1763. godine mnoge firme su špekulirale sa iznosima deset do dvadeset puta većim od stvarnog kapitala³.

2. BERZANSKE PIRAMIDALNE PREVARE RUŠE BERZE

- 1) Ponzijeva šema prevara – zasniva se na obećanju poduzetnika da će plaćati kamatnu stopu od 30% ili 40% mjesečno - tvrdnjom da su poduzetnici otkrili mogućnost velike zarade. Po nekoliko mjeseci isplaćuju obećanu kamatu novcem prikupljenim od svojih novih (naivnih) klijenata, privučenih obećanim kamatama visokih prinosa.

¹ Vidi „Najveće svjetske finansijske krize“, C.P. Kindelberger i R.Z. Aliber, Masmedia, Zagreb, 2006., str. 73-74.

² O.C., str. 76.

³ O.C., str. 76.

Prinosi od novih ulagača se smanjuju, jer poduzetnici-zajmoprimaoci smanjuju kamatu obećanu prvim skupinama ulagača, pa prevaranti-poduzetnici bježe u inostranstvo ili odlaze u zatvor.

- 2) Lanac pismenih obećanja – onima koji uplate 50, 100 dolara osobi na visokoj funkciji (preduzeća, banke) s tim da isto pismeno obećanje pošalju u roku od 5 dana petorici svojih poznanika da će dobiti 50, 100 dolara za svaki dan investicije u roku 30 dana (tj. 1500 ili 3000 \$).
- 3) Prevare se vrše nad imovinom – kao što su nekretnine ili vrijednosni papiri – na osnovu obećanja poduzetnika ili banke da će tu imovinu (nekretninu ili vrijednosni papir) moći prodati po višoj cijeni. Tako nastaje lanac preprodaje u kojem gubi posljednji u očekivanju dalje razrade.

Ove špekulacije je objasnio Hyman Minsky na primjeru krize u SAD i Zapadne Evrope, na primjeru imovinskih špekulacija u Japanu (1980. godine, Tajlandu i Maleziji 1990. i 1997. godine).

3. INDIKATORI NAJNOVIJE KRIZE U SAD

Prognoze su ekonomskih stručnjaka da je svjetska privreda u depresiji naredne tri godine (do 2012.). i da će nestati najveća automobilske korporacije.

Budžetski deficiti su ogromni u SAD, Velikoj Britaniji i nadmašuju 10% domaćeg DBP-a, što izaziva rast inflacije, povećanje kamatnih stopa i pad investicija sa refleksijama na porast nezaposlenosti (časopis F. Times VII 2009.).

Deflacija – pad cijena u SAD smanjuje prihode proizvodnih kompanija, što utiče na smanjenje plata i povećava otpuštanje s posla. Ovo podsjeća na stanje Velike ekonomske krize 1929.-33. godine (Joseph Stiglitz). Nezaposlenost raste do zabrinjavajućeg nivoa.

Golema ekspanzija SAD dolara iz Federalnih rezervi radi spašavanja hipotekarnih kreditora (u 2009. emitovano preko 1200 milijardi dolara) - dovodi do visoke traženje i skoka cijena zlata, nafte, žitarica, obojenih metala u SAD (oktobar 2009.). Ovo je dovelo do padanja kursa dolara i velike sumnje u stabilnost i validnost dolara kao svjetske valute.

Totalna liberalizacija emisije hipotekarnih papira u bankama (vodeća banka Lehman Brothers je najveći emiter certifikata kojim su opljačkani kupci stanova) - dovela je do velike finansijske krize, koja se proširila na nelikvidnost proizvodnih kompanija (autoindustrija, metaloprerađa, drvna, hemijska industrija...). Vlada SAD pokušava emisijama dolara povratiti preko banaka likvidnost proizvodnih kompanija radi očuvanja zaposlenosti. Izlaze ne traži u redukciji vojnih izdataka i velike državne potrošnje u administraciji što predstavlja glavne generatore poremećaja u reprodukciji.

Manifestacija ekonomske krize u razvijanju zove se recesija.

Recesija se ispoljava kao usporavanje ekonomskog rasta, a njeni indikatori su:

- slabljenje izvoza,
- opadanje priliva stranih investicija,
- porast kamatnih stopa.

Intenzitet recesije na višem zamahu prelazi u depresiju, a ispoljava se kao pad kupovne moći stanovništva i masovan porast nezaposlenosti. Indikatori depresije su:

- rast nezaposlenosti,

- pad životnog standarda,
- pad konkurentne sposobnosti proizvođača,
- inflacija u rastu.

Sloboda kretanja roba, kapitala i radne snage je u osnovi koncepta GLOBALIZACIJE. Međutim, kretanje radne snage na međunarodnom nivou je pod restrikcijama razvijenih država, tako da kapital i roba imaju slobodu koja donosi konkurentne prednosti razvijenim zemljama, a povećava se prelivanje viška vrijednosti tako što bogati postaju još bogatiji. Ovo stvara tenzije u međunarodnim odnosima, jer raste nezaposlenost i zastajanje u razvoju svih nedovoljno razvijenih zemalja.

Na drugoj strani, liberalizam kretanja kapitala počiva na bankarskom i poduzetničkom interesu da bez državnih ograničenja transferišu kapital kroz bankarsko-berzanske kanale. To je omogućilo pojavu emitiranja berzanskih papira bez novčanog pokrića, što je ugrozilo lance robne reprodukcije i pojavu nelikvidnosti kod najrazvijenijih zemalja (SAD, Japan, itd.). To je osvjestilo kapitalističke zemlje, prije svih SAD, da uvedu kontrolu finansijskih transfera, emisiju vrijednosnih papira u bankama i daju značajniju ulogu kontroli novčane mase bez pokrića u realnim robama.

Kriza globalizacija počiva na restrikciji razvijenih država prema ulazu radne snage. Zato se može očekivati pojava novih unija država na programima slobodnog kretanja roba, kapitala i radne snage u interesu regionalnih unija kao što su zemlje azijskog Istoka, Srednjeg istoka Azije, zatim Afrike i Južne Amerike, što naravno ne odgovara vodećim kapitalističkim zemljama i njihovom konceptu globalizacije..

Kriza je, dakle, rezultat nereda koji se reprodukuje na Zemlji i to:

- nered u materijalnoj reprodukciji – narušen razvojni poredak između proste i proširene reprodukcije, obrazovanja, nauke i tehnološkog razvoja;
- ekološki nered, koji ugrožava uslove života živih bića i biljnih vrsta;
- duhovni nered (socijalna neosjetljivost, gramzivost, pohlepa, oholost i nepravda).

4. SOCIJALNI KAPITAL KAO FAKTOR INTEGRALNOG RAZVOJA

U osnovi svake društveno-ekonomske krize je gubljenje povjerenja između socijalno-ekonomskih grupa, počev od porodice (slabo povjerenje i poštivanje djece prema roditeljima i obratno), nepovjerenje zaposlenika (radnika) prema vlasniku poduzetniku i naroda u institucije državne vlasti. To je tzv. SLAB SOCIJALNI KAPITAL. Visok socijalni kapital je značajan faktor stabilnosti svakog društva.

Socijalni kapital predstavlja, dakle, povjerenje, etičnost, pravednost i solidarnost, kompetentnost u obavljanju dužnosti u poduzetništvu i državnoj instituciji. Na nivou države i njenih dijelova socijalni kapital se izražava kao stom povjerenja građana u politički, pravni, i ekonomski sistem. Što je povjerenje veće to je lakše i uspješnije na principima solidarnosti izgraditi antikrizni program i uspostaviti efikasnije antikriznim mjerama. Da bi se ostvario uspjeh potrebno je da subjektivni faktori odlučivanja u politici u institucijama države obrazovanja, zdravstva i socijalnoj zaštiti – primjenjuju i podržavaju etičke norme ponašanja.

Društvo, koje je izrazito diferencirano po klasnim obilježjima, teže prevazilazi kriznu situaciju mirnim putem, jer se konfliktne situacija javljaju kao:

- lična i imovinska nesigurnost,
- mito i korupcija,

- nepovjerenje građana u državne institucije.

U konstelaciji niskog socijalnog kapitala kadrovska politika, politika zapošljavanja zasniva se na podobnosti (pripadnosti stranci, interesne veze sa funkcionerima na vlasti), a ne na sposobnosti kandidata, zasnovanoj na obrazovanju i specijalizaciji, moralnim i etičkim vrijednostima. Rezultat takvog stanja je niska kompetentnost izbornih, zatim izvršnih kadrova u institucijama i organima državne uprave. Rezultati su: poremećaji u vrijednostima prostog i složenog rada, proizvodnog i neproizvodnog rada, odsustvo etičnosti i pravednosti te zanemarivanje socijalne zaštite ugroženih dijelova stanovništva.

5. IMPLIKACIJE VELIKE SVJETSKE KRIZE NA BIH

Globalna ekonomska kriza ima sljedeće smjerove djelovanja na privredu BiH:

- stagnacija (pad) i anuliranje i negativno kretanje DBP-a;
- opadanje izvoza, zbog pada tražnje na ino tržištu;
- opadanje uvoza, zbog smanjenja domaće potrošnje;
- smanjenje obima investicija i niži priliv inostranih investicija;
- pad doznaka naših emigranata iz inostranstva;
- smanjenje budžetskih prihoda (zbog ukidanja uvoznih carina);
- pad kupovne moći stanovništva i životnog standarda;
- porast nezaposlenosti (što je alarmantno na sadašnjih 40%).

Dodatne mjere vlade (pod pritiskom EU) su ukidanje carina na uvoz iz EU na:

- uvoz novih automobila, traktora, motora, alata;
- namještaja;
- bijele tehnike;
- audio i video tehnike;
- elektronske opreme i računara.

Smanjenje carinskih stopa za 50% na uvoz nafte, benzina, a od 2011. godine predviđeno je potpuno ukidanje carina na ove proizvode. Ovo će uticati na pad budžetskog priliva.

Porast platnog deficita usloviće opadanje kreditnog povjerenja u institucije vlasti, što će povećati premije rizika na inokredite. To će izazvati smanjenje inokredita i pad deviznih rezervi, što vodi slabljenju domaće valute.

- Porast domaće nezaposlenosti nastaje usljed pada stranih investicija (za 28% u 2008/2009. godini) i pada direktnih investicija (za 56% u istom razdoblju).
- Anuliranje investiranja u naučno istraživački rad: za razvoj nauke, obrazovanja i tehnološkog razvoja proizvodnih preduzeća.
- BiH ima velike gubitke socijalnog kapitala (povjerenje, pravda, integracija prostora, izgradnja funkcionalne države) i to: pred prve demokratske izbore 1990. godine; poslije izbora 1991. godine na nacionalnoj osnovi što je dovelo do ratnog stanja 1992-95. godine.

Poslije 1995. godine nastaje disolucija prostora, etnička udaljenost, veliki gubici stanovništva (ratne žrtve, progoni stanovništva na etničkoj osnovi, emigracija, raseljenje 50% stanovništva ili 2,2 miliona). Materijalna razaranja proizvodnih kapaciteta, stambenog prostora, komunalne i energetske mreže- sve se nije nisu mogle obnoviti vlastitim naporima stanovništva i državne pomoći.

Proces privatizacije državne i društvene (podržavljene) imovine je izvršen bez očekivanih i značajnih efekta u obnovi i podizanju proizvodnje, bez proizvodnje i tehnološke efikasnosti sa gubicima radnih mjesta, tako da imamo 40% radno aktivnog stanovništva na evidencijama za zapošljavanje, potpunu stagnacija u izgradnji funkcionalnih državnih institucija, agencija, zavoda, naučnih i istraživačkih instituta za unapređenje kvaliteta poslovanja, unapređenja društvenih programa razvoja u privredi, zdravstvu, školstvu, nauci i tehnologijama. Skoro da nema nikakvih novih ulaganja u opremu, prostor za unapređenje školstva, visokog obrazovanja i naučnog istraživanja.

Poremećeni su odnosi između prostog i složenog rada, tako da su se društveno-političke zajednice diferencirale na dva pola: manji broj dobro situiranih ljudi koji pripadaju „elitama“ i velika masa na rubu egzistencije. Srednji sloj stanovnika je malobrojan i diferencira se na ove dvije klase.

Ostaje otvoreno pitanje kako poboljšati socijalni kapital – kao uslov za progres i pariranje antikriznim mjerama efikasnim sistemom upravljanja (ciljevi, planiranje, organiziranje, finansiranje i kontrola).

LITERATURA

1. Kindelberger C.P., Aliber R.Z., „Najveće svjetske finansijske krize“, Masmedia, Zagreb, 2006.

SUVREMENOST MARXOVE TEORIJE EKONOMSKIH KRIZA: NENAUČENE LEKCIJE POVIJESTI

Dragoljub Stojanov¹

¹dr.sc. Dragoljub Stojanov, Ekonomski fakultet u Rijeci, Hrvatska

Ključne riječi: kriza, prekomjerna, potrošnja, profit, sistem, dinamika

ABSTRAKT

Od polovine 2007.g. američka, a početkom (siječnja) 2009.g već i svjetska, financijska kriza, koja se transformira u svjetsku ekonomsku krizu, iznenadila je istaknute svjetske ekonomiste. Neki od njih poput Krugmana (2006) ili Summersa (2000) držali su da u XXI stoljeću zavaljujući principima "Nove ekonomije" kriza nije moguća.

Američka vlada, kao i vlade mnogih razvijenih zemalja, drži da se radi o krizi nedovoljne potrošnje. Konsekventno, izlaz iz krize se traži u mjerama ekspanzivne financijske (monetarne i fiskalne) politike.

Za razliku od tog pristupa mislimo da je suvremena kriza, poput krize 1929, i dapače kriza iz XIX stoljeća, zapravo kriza prekomjerne potrošnje. Nedovoljna potrošnja samo je pojavni oblik prethodne hiperapsorpcije, te se, stoga, teško može efikasno prevladati financijskim injekcijama i podizanjem agregatne tražnje.

Kriza je strukturne-mikroekonomske i prije svega systemske naravi i za svoje rješavanje zahtijeva adekvatan tretman iz tih domena.

SUMMARY

Majority of the world most famous economists such is for instance (Krugman(2006) and Summers(2000) have been taken by huge surprise by the current sub-prime financial crisis. They believed that „ New Economy” provides all the opportunities for an endless world prosperity. A group of distinguished economists such is Stiglitz, (2007), Vade (2008), Krugman (2007), together with economists of President Obama economic team (C.Romer) are convinced that the current crisis is a consequence of insufficient demand. Therefore the crisis should be tackled by fiscal and monetary stimulus in order to enlarge demand, and prevent collapse of the economy.

However, Taylor (2009) and Rogoff, (2008) for instance, suggest that the crisis is a function of previous hyperconsumption in the society, and therefore can hardly be a consequence of insufficient demand.

Economic history and Marx provide the evidence that the crisis that were taking place during XIX century were crisis of overabsorption causing the rate of profit (marginal efficiency of capital) to drop. A parallel between XIX century crisis and 1929. crisis suggest that even the current crisis is more probably a crisis caused by falling profit rate, and overconsumption in a society which precedes the crisis. Insufficient demand becomes an inevitable by product of an already dysfunctional state of an economy.

If this approach is correct then becomes hard to expect that an expansionary fiscal and monetary policy might be of real help. Moreover, we think that more deep systemic and structural solution ought to be found in treating the current crisis. Otherwise, the world might end up either in stagflation or in a depression.

This is why Marx's theory of crisis deserves an attention even at the beginning of XXI century.

UVOD

Suvremena svjetska financijska kriza, koja definitivno prerasta u ekonomsku, tretira se od strane administracija većine zemalja, a američke posebice, kao kriza nedovoljne potrošnje. Zahvaljujući tome je i Keynes došao ponovo u centar pozornosti kao, po mnogima, teoretičar nedovoljne potrošnje. Slijedeći Keynesa mnogi ugledni svjetski ekonomisti poput: Krugmana (2006, 2007), Stiglitz (2007), Vade-a (2008), Swartz-Nelson (2007), Bernanke (2002), C.Romer (2002), Pitelis-Argites, (2008), Crotty (2008), Feldstein (2009), Mishkin (2009) identificiraju suvremenu krizu kao krizu nedovoljne potrošnje. Na drugoj strani u manjini su autori poput: Taylor(2009)¹ ili Rogoff;(2008) koji smatraju da je agregatna hiperapsorpcija prethodila krizi te da je ona njezina temeljna determinanta. Marxova teorija ekonomskih kriza(Stojanov,1985),uz empirijske podatke relevantne za Pamučnu krizu iz 1861.g. (Marx) kao i podatke vezane za 1929 (Elsworth,1950) sugeriraju da nedovoljna potrošnja teško može biti glavnim uzrokom krize.

Pokušavajući pratiti misli uglednih ekonomista na temu suvremene krize došli smo do spoznaje da oni nedovoljnu tražnju objašnjavaju na slijedeći način:

1. Nedovoljna tražnja izazvana je niskom razinom osobne potrošnje te investicijske potrošnje u odnosu na GDP, Krugman, (2006, 2007); Stiglitz, (2007); Vade, (2008); Bernanke, (2002);
2. Nedovoljna tražnja primarno je izazvana pogrešnom monetarnom politikom: Bernanke(2002); C.Romer, (2002); Friedman u Swartz-Nelson, (2007);Swartz, A,Swartz-Nelson,(2007);.Michkin(2009)
3. Nedovoljna tražnja posljedica je ,u modelu dvije klase(rad-kapital) nedostatne potrošnje radnika ili je u modelu tri klase:rad-poduzetnici-rentijeri) izazvana nedovoljnom potrošnjom financijskih kapitalista:Crotty,(2006, 2008),Pitelis-Argities, (2006,2008), Orhongazi,(2007)
4. Nedovoljna tražnja i kriza konsekvencija je asimetričnih informacija,moralnog hazarda I sistemske misregulacije:Stiglitz(2007)

Odista se doima veoma čudnim da istaknuti ekonomisti (posebno Krugman ili Stiglitz) ne pominju pad marginalne efikasnosti kapitala (MEC) kao temeljni uzročnik krize, mada je na njega posebno ukazao sam Keynes. Još zanimljivije, pojedini ugledni ekonomisti držali su da ekonomska kriza u XXI stoljeću nije niti moguća zahvaljujući efektima tzv. Nove ekonomije: Krugman, (2009); Summers;(2000).Dapače, Krugman drži da je Keynes u krivu za XXI stoljeće budući da nije mogao anticipirati trajnu inflaciju kao I principe mikreonomija Nove ekonomije. (Krugman,2006) Međutim, ako uzmemo kao dato da je nedovoljna tražnja uzročnik krize želimo postaviti slijedeća pitanja kako bi smo hipotezu testirali:

- Kako je moguće da jedna ekonomija ima deficit platne balance i inflaciju ako je nedovoljna tražnja uzročnik krize? (vidjeti podatke za 1929.,Elsworth) ili za USA,Taylor,(2009) ili za Pamučnu krizu 1861.g. ,Marx,Kapital.

- Kako je moguće da u nekoj privredi dodje do naglog pada vrijednosti „assets” samo zbog promjene očekivanja? Zašto se očekivanja iznenadno mijenjaju ?

- Kako je moguće da osobna potrošnja pada u uvjetima pune zaposlenosti,kada bi baš tada trebala biti najviša sukladno neoklasičnim ekonomistima, pa i Keynesu.Marx podvlači da je potrošnja radnika najveća pred krizu, jer su nadnice najviše pred krizu.

- Zašto se u nekoj privredi događa nagli pad investicija ako nije izazvan padom MEC?

- Što izaziva pad MEC: da li je to nedovoljna tražnja ili moguće pregrijana privreda, kao što sugeriraju: Marx, Keynes i Minsky (Wikipedia)? -Zašto ekonomisti ne unose u analizu kredit, koji mijenja standardne udžbeničke postavke o krivulji 45 stupnjeva i odnos (C+I) u odnosu na nju? Poznato je, a taj stav podupiremo, da je zaduživanje (leverage) jedno od glavnih izvora kako osobne tako i investicijske potrošnje pa i špekulacija. Zaduživanje kod kuće i vani

¹ Po Tayloru klasično objašnjenje financijskih kriza, unazad stotine godina je da su one izazvane ekscesima-često monetarnim ekscesima,koji su vodili ka „boom”u i neizbježnom „bust”u. U zadnjoj krizi imali smo „boom” na tržištu nekretnina ,a potom „bust” koji je doveo do financijskih poremećaja.Taylor de fakto ukazuje na politiku „jeftinog novca” kao stimulatora prekomjerne tražnje.Taylor,2009.p.1.2.3.)

omogućava hiperapsorpciju u nekoj ekonomiji. A ona prethodi krizi i slomu.

Ako je to tako, slijedilo bi da je nedovoljna tražnja posljedica prethodno prenapuhane ekonomije koja vodi ka padu MEC. Jednom kada MEC padne na neatraktivnu razinu, kamata se mora sniziti. Toliko dugo dok je MEC viši od kamate investicije su unosne. Onog momenta kada investiranje nije više unosno, "asset prices" su u zoni rizika, a očekivanja se raspadaju. Tvornice se zatvaraju, nezaposlenost se povećava i slijedi drastičan pad tražnje kako osobne tako i investicijske.

Mislimo da su temeljni uzroci ekonomske krize općenito, pa svakako i suvremene ekonomske krize, u temelju mikroekonomske i sistemske naravi. Naime, mikroekonomski faktori kriza (maksimizacija profita poduzeća, asimetrične informacije, moralni hazard, saturacija tržišta, zaduženost poduzeća) mogu se lagano identificirati u svim velikim krizama, a kumuliraju se tijekom faze prosperiteta. Faza prosperiteta je praćena fazom sloma (Minski efekat) u tijeku kojega dolazi do procesa obezvrjedjivanja kapitala (kriza burzi, rasprodaja dionica, pad povjerenja, negativna očekivanja). Kriza se manifestira u porastu nezaposlenosti i padu investicija te izgleda kao da je uzrokovana nedovoljnom tražnjom. Nedovoljna tražnja zapravo je fatamorgana poput vode koju žedni vide u pustinji. Sistemski mometi krize čine krizu teško prevladivom makroekonomskim mjerama. Radi se o sukobu između društvenog karaktera proizvodnje i individualnog prisvajanja. Uslijed toga u shemi društva koje je komponirano od tri klase: radnik-poduzetnik-financijski kapitalist dolazi do promjene portfolio vlasnika kapitala u smislu njegove rekonstrukcije ka štednji i neproizvodnim plasmnima, čime se kriza pojačava. Mikroekonomski i sistemski uzroci krize zahtijevaju odgovarajuća rješenja. Makroekonomsko jačanje tražnje zato postaje nedostatno i na neki način upitno budući da dovodi u pitanje procese obezvrjedjivanja kapitala i konstruktivne destrukcije. Mikroekonomske i sistemske uzroke kriza ponajbolje nalazimo obradjene u Kapitalu. Za razliku od Kapitala, suvremeni ekonomisti se koncentriraju na fatamorganu što rješenje problema čini upitnim. (Feldstein,2009; Mishkin, 2009, Krugman, 2007, Stiglitz, 2007) Zato mislimo da ekspanzivna financijska politika u najboljem sličaju može doprinjeti odlaganju procesa konstruktivne destrukcije i pretvaranja faze sloma u fazu stagflacije. Time vraćanje Marksovoj teoriji kriza zaslužuje punu pozornost.

Pitanje ekonomskih kriza jedna je od tema u ekonomskoj teoriji koja je najmanje definirana, odnosno oko koje postoji najmanji stupanj suglasnosti. (Krugman,2006), C.Romer(2002), Friedman (2007),J.Taylor,(2009) Ellsworth (Stojanov,1985) Tako je i s marksističkom interpretacijom ekonomskih kriza. Zapravo mogli bismo reći da ne postoji jedinstvena konzistentna marksistička teorija ekonomskih kriza.

Mi ćemo pokušati da, rekonstrukcijom Marxovih misli iznesenih u Kapitalu, dođemo da spoznaje o Marxovom pogledu na krize. Pri tome ćemo pokušati rekonstruirati čitav privredni ciklus, dakle pokušat ćemo rekonstruirati tijek privrede od stanja mirovanja do stanja sloma, za koje je, kako se uzima kao aksiom, glavni uzrok nedovoljna potrošnja(kejnzijanizam, postkejnzijanizam i suvremena interpretacija krize 1929. i krize 2007.:Stiglitz,(2007),Vade (2008) Krugman,(2007) i drugi.

Naša analiza pokazuje da su sve velike krize tj. krize iz Marxovog vremena, velika ekonomska kriza 1929. godine i suvremena ekonomska kriza imale zajednički imenitelj, bez obzira na to što mnogi ekonomisti drže da je vrijeme perfektne tržišne strukture XIX stoljeća potpuno različito u odnosu na uvjete imperfektne tržišne strukture s kraja XX i početka XXI stoljeća(Krugman,2006), Summers(2000).

Slijedeće pitanje samo se po sebi nameće, a to je: ako su sve krize imale zajednički imenitelj u čemu se on sastoji? Potom mogu slijediti logična pitanja: -kakav može biti odnos ekonomske politike prema krizama ako one imaju zajednički imenitelj?

-Što predstavlja antitezu ekonomskim krizama i privrednim ciklusima ? U prvom dijelu rada pokušavamo interpretirati(kreirati)Marxov pogled na ekonomske krize služeći se primjerom pamučne krize 1861.g. Potom, razmatramo manifestiranje krize u uvjetima otvorene ekonomije u XIX stoljeću i njezinu „globalizaciju”. Na kraju, kompariramo bitne elemente krize iz 1861.g i suvremene krize koja je počela 2007, koji neodoljivo podsjećaju jedni na druge, kao i na ekonomsku krizu iz 1929.g.

EKONOMSKA KRIZA-PRISTUP PROBLEMU

S obzirom na složenost pitanja koja smo postavili, te mogućnost pogrešne interpretacije stavova klasika kao i

vlastite reinterpretacije, mislimo da ćemo dobro učiniti ako našoj analizi pristupimo na takav način da prvo vidimo što o krizama pišu Marx i Engels. Nakon toga možemo komparirati njihove poglede u odnosu na postavljena pitanja, a potom možemo nastaviti s istraživanjem bitnih determinanti kriza, pridržavajući se pri tome osnovne Marxove ekonomske misli.

Pišući Douglasu 10. IV 1879. Marx iznosi slijedeći pogled na ekonomske krize: »ne bih drugi tom objavio ni pod kojim okolnostima pije nego što sadašnja engleska industrijska kriza ne bude dostigla svoj vrhunac. Pojave su ovaj put neobične, u mnogim pogledima različite od onoga što su bile u prošlosti, a ovo se... bez ikakvog obzira na druge promjene okolnosti... lako objašnjava činjenicom što engleskoj krizi ranije nikada nisu prethodile strahovite krize kojese sada traju već pet godina u Sjedinjenim Državama, Južnoj Americi, Njemačkoj, Australiji, itd. Zbog toga se sadašnji tijek stvari mora promatrati do njihove zrelosti prije no što se one uzmognu „proizvodno potrošiti“ mislim „teoretski“, pa nastavlja, »ma kako se tijekom ove krize mogao razviti — premda je za istraživanje kapitalističke proizvodnje i stručnog teoretičara veoma važno da je promatra u njenim pojedinostima — ona će proći onako kao i njene prethodne i otvoriti novi „industrijski ciklus“ sa svim njegovim raznovrsnim fazama procvata itd. (Marx, Vol.II,p.450,451.)

Usporedimo sada Marxov stav o industrijskom ciklusu i procvatu s Engelsovim pogledima na krizu 1835. godine. »Desetogodišnji ciklus mrtvila, prosperiteta, pretjerane proizvodnje i krize koji se od 1825. g. da 1867. g. stalno ponovo vraćao izgleda da je istekao, ali samo da bi nas doveo u baruštinu očaja jedne trajne i kronične depresije. Željeni period prosperiteta ne dolazi, koliko god nam se puta učini da smo zapazili simptome koji ga nagovještavaju, toliko puta su iščezli u zraku. Međutim, svaka nova zima postavlja iznova pitanja što da se radi sa nezaposlenima. Ali dok broj nezaposlenih raste iz godine u godinu, nema nikoga da na to pitanje odgovori: i mogli bismo skoro izračunati moment kada će nezaposleni izgubiti strpljenje i uzeti svoju sudbinu u svoje ruke¹ (Marx, vol.I,p.LXV)

Sada već možemo reći da je kriza koju je Engels promatrao i iz koje nije vidio izlaz bez socijalne revolucije bila jedna od faza tzv. dugog vala i to ona njegova faza koja dugo traje i koja se više pamti po periodima depresije nego po periodima prosperiteta.²

Engelsova prognoza o zrelosti kapitalizma za prelazak u novu društveno-ekonomsku formaciju bila je preuranjena. O periodičnosti i cikličnosti razvoja kapitalističkog načina proizvodnje Marx je pisao već prije toga slijedeće: »Kako sam već na drugom mjestu spomenuo, u ovome je od posljednje velike opće krize nastao preokret. Akutni oblik periodičnog procesa s njegovim dosadašnjim desetogodišnjim ciklusom izgleda da je prešao u jedno više kronično, razvučenije odmjerenije relativno kratkog umjerenog poboljšavanja posla s relativno dugom, neodlučujućom depresijom. Odmjenjivanje koje se na različite industrijske zemlje ne razdjeljuje istovremeno. A možda se radi samo o produženju trajanja ciklusa. U djetinjstvu svjetske trgovine 1815. do 1847. dadu se dokazati približno petogodišnje krize (ciklusi), od 1847. do 1867. ciklus je odučno desetogodišnji: hoće li to reći da se nalazimo u pripremnom periodu nekog novog svjetskog sloma nečuvvene žestine? Štošta kao da upućuje na to. Od posljednje opće krize od 1867. nastale su velike promjene. Kolosalno širenje saobraćajnih sredstava—oceanski parobrodi, željeznice, električni telegrafi, Sueski kanal—tek je u stvari uspostavilo svjetsko tržište. Uz Englesku koja je raniju industriju bila monopolizirala, stao je niz konkurentskih industrijskih zemalja: u svim dijelovima sveta otvorene su plasiranju suvišnog evropskog kapitala beskrajno veće raznolikije oblasti, tako da se on daleko više raspodjeljuje, a lokalna pretjerana špekulacija lakše se savlađuje. Sve ovo odstranilo je ili jako oslabilo većinu starih ognjišta krize i prilika za stvaranje krize. Pored toga, na unutarnjem tržištu konkurencija se povlači ispred kartela i trustova, dok na vanjskom tržištu biva ograničena zaštitnim carinama, kojima se osim Engleske ograđuju sve velike industrijske zemlje. Ali samo ove zaštitne carine nisu drugo ništa do naoružanje za konačni opći industrijski ratni pohod koji treba da odluči o vlasti nad svjetskim tržištem. Tako svaki od onih elemenata koji teže da spriječe ponavljanje starih kriza krije u sebi

² Upravo te godine su po E. Mundelu pripadale silaznoj fazi dugog vala: 1874-1893. E. Mundel: „Kasni kapitalizam“, str. 102. Drugi Kondratjejev ciklus - silazna faza obuhvaća, prema Rostovu period od 1873 do 1896. g. Vidjeti u „The Long Wave in Economic Life“, J. J. van Duijn. Sličnu periodizaciju dugih valova zastupao je i Kondratjejev, vidjeti isto str. 79.1 van Duijn promatra period 1866 - 1883 kao period recesije i depresije u okviru Kondratjejevih dugih valova. Isto str. 143.

klicu daleko silnije buduće krize. (Marx, Vol. III, p. 426)

Neizbježnost kriza potvrdila se u praksi. Svijet je i danas suočen s opasnošću izbijanja do sada najveće ekonomske krize. Marx je očigledno imao pravo. Pojavni oblici svakodnevnog života se mijenjaju ali suština, dominacija kapitalističkog načina proizvodnje svjetskom privredom, ostala je još uvijek ista. Neovisno od toga da li sistem promatramo i analiziramo kao :two-class (kapitalrad) model: Marx, Kalecki, ili three-class model (poduzetnički kapitalrad-financijski kapital): Marx, Pitelis-Argitis, (2008). Crotty, (2006, 2008.), Hilferding, (1948) čini se kao da „vuk dlaku mijenja ali ćud nikako”. U oba slučaja determinanta sistema je maksimiziranje profita na razini mikroekonomskog subjekta, koja ima prepoznatljive makroekonomske implikacije. U prilog tome podsjetimo se pamučne krize od 1861—1865. godine.

PAMUČNA KRIZA 1861-1865.

Prehistorija pamučne krize 1845—1860.

“1845. Cvjetno doba pamučne industrije. Veoma niska cijena pamuka. Kroz čitavo polugode stizale su mi svake nedjelje prijave o novim investicijama kapitala u fabrike: čas su građene nove fabrike, čas je mali broj nezauzetih fabrika nalazio nove zakupce, čas su proširivane fabrike koje su bile u radu i postavljane nove jače parne mašine i uvećavan broj mašina radilica.

1846. Otpočinjū žalbe. Već od dužeg vremena slušam kako se fabrikanti pamuka uvelike žale na deprimirano stanje u svom poslu .. tijekom posljednjih šest nedjelja razne su Fabrike počele raditi kratkovremeno, obično 8 časova dnevno mesto 12, izgleda da to uzima maha, cijena pamuka jako je skočila, a cijene izrađevina ne samo što se nisu popele već su njene cijene niže nego prije dizanja cijene pamuka. Veliko uvećanje broja pamučnih fabrika za posljednje 4 godine mora daję imalo za posljedicu s jedne strane jako uvećanu tražnju za sirovinama, s druge silno uvećan dovoz izrađevina na tržište: oba su uzroka morala zajedno uticati u pravcu snižavanja profita... Naravno da uvećana tražnja za sirovinom i pretrpanost tržišta fabrikatom idu ruku pod ruku.

1847. U oktobru novčana kriza. Eskontna stopa 8%. Prije toga već slom željezničke afere i istočnoindijskog sistema unakrsnih uslužnih mjenica... Sve su razne poslovne grane bile jako deprimirane kada je još bilo lako dobiti eskonte po 5% ili i manje. Nasuprot tome dovoz sirove svile bio je obilan, cijene umjerene, a posao prema tome živahan do posljednje dvije ili tri nedjelje, kada je novčana kriza nesumnjivo pogodila ne samo fabrikante svilene potke već još više njihove glavne kupce, fabrikante modnih artikala. Jedan pogled na objavljene zvanične izvještaje pokazuje da se pamučna industrija posljednje tri godine uvećala skoro za 27%. Uslijed toga se pamuk u okruglim ciframa popeo od 4 na 6 pensa po funti, dok pređa, zahvaljujući uvećanoj ponudi, stoji samo za malenkost iznad svoje ranije cijene. Vunena industrija počela se uvećavati

1836. g. otada je u Jorkširu porasla za 40%, a u Škotskoj još više...

1849. Od posljednjih mjeseci 1848.g. posao je ponovo oživio. Fabrikanti vune bili su početkom godine neko vrijeme jako zaposleni ali se bojim da konsignacije vunene robe često zastupaju mjesto prave tražnje i da se periodi prividnog prosperiteta tj pune zaposlenosti, ne podudaraju uvijek s periodima legitimne tražnje.

1850. April. Neprekidno glatko poslovanje 1853. April. Veliki prosperitet.

1860. April. U pamučnoj industriji nije broj novopodignutih fabrika nikada bio tako velik kao sad, a također ni proširenje postojećih fabrika i tražnja za radnicima. Na sve se strane traži sirovina.

1861. April. Stanje posla momentalno je deprimirano. Sirovina je skupa. Ona je gotovo u svakoj tekstilnoj grani iznad cijene po kojoj se može prerađivati za masu potrošača.

Sada se pokazalo daje 1860. god. u pamučnoj industriji bilo pretjerano proizvedeno: djelovanje toga osjećalo se još slijedećih godina. Trebalo je između dvije i tri godine dok je svjetsko tržište usisalo pretjeranu proizvodnju od

1860. Prema tome je tražnja za radom ovdje već bila ograničena mnogo mjeseci prije nego što su se osjetila dejstva pamučne blokade... Srećom je to mnoge fabrikante spasio od propasti. Zalihe su rasle u vrednoti dokle su god držane na skladištu, i tako se izbjegao užasni pad vrijednosti koji bi inače bio neizbježan u takvoj krizi.

1861. Oktobar. Posao je od nekog vremena bio veoma deprimiran. Nije nikako nevjerovatno da će zimskih mjeseci

mnoge fabrike jako skratiti radno vrijeme.

U Eštonu, Stejhbridžu, Mosliju, Oldhemu itd. sprovedeno je ograničenje radnog vremena za punu trećinu i radni časovi skraćuju se i dalje svake nedjelje. Istovremeno sa svim skraćivanjem radnog vremena u mnogim se granama obara najamnina... Više fabrikanta bješe objavilo da će najamninu sniziti za 57,5%, radnici su ostajali pri tome da stopa najamnine ostane, a da se skrate radni časovi. To nije prihvaćeno i dođe da štrajka. Posle mjesec dana radnici moraše popustiti. Ali sada dobiše i jedno i drugo. Osim smanjenja nadnice, na što su radnici na posljertku pristali, sada i mnoge fabrike rade kratko vrijeme.

1862. April. Patnje radnika znatno su se uvećale... a n i u kojem periodu industrijske historije nisu radnici tako čutljivo, resignirano i sa tako strpljivom samosviješću podnosili ovako iznenadne i teške patnje.

1863. April. U toku ove godine neće se moći potpuno zaposliti preko polovine pamučnih radnika. Najamnine su bile mizerne, čak i tamo gdje se radilo puno radno vrijeme. Pamučni radnici dragovoljno se ponudiše za sve javne radove, dreniranje, gradnju putova, tucanje kamena, za što su bili upotrebljavani da bi od mjesnih vlasti dobivali potporu. Cijela buržoazija stražarila je nad radnicima. Radnici su bili voljni ići na svaku vrstu posla gdje bi bili namješteni prema Public Works Act (zakon o javnim radovima). Svrha toga zakona (od 1863. g.) bila je trostruka: 1. osposobiti mjesne vlasti da od komesara državnih dugova uzajmljuju novac, 2. olakšati melioraciju u gradovima, 3. pribaviti nezaposlenim radnicima rad i pristojnu službu.

1864. April. Ovdje-ondje u raznim srezovima čuju se žalbe na manjak u radnicima... Fabrikanti osjećaju dejstvo Public Works Act kao neku konkurenciju, i uslijed toga je mjesni odbor u Bekepu obustavio svoju djelatnost... I tako su javni radovi postepeno obustavljeni - to novo izdanje nacionalnih radionica ali sada podignutih u korist buržoazije

(Marx, vol. III, p. 89-90)

KRIZA 1929: KRATKO PODSJEĆANJE

O stanju privrede pred veliku ekonomsku krizu 1929. godine P. T. Ellsworth iznosi slijedeće napomene: "SAD su od 1922. da 1923. uživale u periodu nezabilježnog prosperiteta... prosperitetu je pridonio investicioni bum rekordnih razmjera. Najveći dio velikih investicija bio je u tvornice i opremu za izgradnju novih industrija — automobilske, industrije gume, rafinerija nafte, proizvodnju električne energije, električnih strojeva. Pored toga zemlja (SAD) je uživala najveći građevinski bum u povijesti."^(Ellsworth, P.p.495) Na pitanje što je fazu prosperiteta preokrenulo u depresiju neviđenih razmjera Ellsworth odgovara: Uz napomenu daje svako pojednostavlivanje opasno, to je bilo prethodno pretjerano investiranje—gotovo čitava ekonomija je bila saturirana. Kapaciteti automobilske industrije su 1929. godine daleko prelazili mogućnosti prodaje. Industrija gume također je bila predimenzionirana. Niz drugih proizvođača trajnih potrošnih dobara, kao što su strojevi za pranje rublja, usisavači i radioaparati, bili su suočeni s problemom plasmana 1929. godine. Već početkom 1928. industrija građevinarstva je počela naglo smalaksavati. Investicije su gotovo stale."^(Ellsworth, p.496)

DILEME O KRIZAMA

Usporedimo li sada Marxova pisanja o krizama, posebno krizi pamučne industrije, s evidencijom P. T. Ellsworth-a lako možemo zapaziti dvije bitne karakteristike oba perioda:

1. u oba slučaja radi se o fenomenu prekomjerne proizvodnje, prekomjernih investicija, odnosno hiperprodukciji, pred izbijanje krize;
2. u oba slučaja radi se o problemu plasmana pred krizu i u tijeku krize. Međutim, dok Ellsworth govori o saturaciji tržišta kao limitirajućem faktoru novih investicija, Marx (na prvi pogled) ističe problem nedovoljne potrošnje koji je izazvan, po mnogima i prije svega, nedovoljnom potrošnjom radničke klase. On piše: »Posljednji uzrok svih stvarnih kriza ostaje uvijek siromaštvo masa i ograničenje njihove potrošnje, naspram čega stoji nagon kapitalističke proizvodnje da proizvodne snage razvija tako kao da njenu granicu sačinjava samo apsolutna potrošna sposobnost društva"^(Marx, vol. III, p.421)

Problem plasmana, tj. problem nedovoljne potrošnje kao determinanta ekonomskih kriza (apostrofiran u zadnje

vrijeme od strane nekoliko vodećih svjetskih ekonomista kao što su: Stiglitz (2007), Krugman (2007), Vade (2008) i u kontekstu likvidnosti C. Romer (2002), J. Taylor (2009), Friedman (A. Swarc-Nelson, 2007), Ben-Barnanke (2002) zaslužuje da ovdje malo zastanemo i zamislimo se pred slijedećim pitanjima:

- kako i zbog čega se javlja problem nedovoljne potrošnje;
- da li se problem plasmana, pa i kriza, može prevladati proširenjem potražnje bilo intervencijom države (primarna emisija, fiskalna politika) na nacionalnom planu ili sličnom vrstom intervencije na međunarodnom planu (emisija specijalnih prava vučenja ih nekog drugog međunarodnog novca, na primjer);
- može li se kriza prevladati povećavanjem nadnica radničke klase;
- da li je problem plasmana, odnosno nedovoljne potrošnje, pravi uzrok kriza ili je on pojavni oblik djelovanja primarnog uzroka?

Recimo odmah da naša zapažanja o tijeku kriza, a temeljem analize ekonomske misli neoklasičara, kejnzijanaca, monetarista I i monetarista II, Ekonomije ponude te Marxove ekonomske misli, (D. Stojanov, 1985) navode na konstataciju da se, prije svega, radi o tome da:

- krizi hiperprodukcije prethodi hiperapsorpcije (agregatna potrošnja veća od agregatne produkcije);
- da je nedovoljna potrošnja konsekvencija prethodne prekomjerne potrošnje;
- pod potrošnjom razumijevamo agregatnu potrošnju: investicijsku i osobnu, a ne samo osobnu potrošnju radničke klase;
- daje kriza nedovoljne potrošnje posljedica prekomjernog investiranja;
- da prekomjerno investiranje, po zakonima kapitalističkog načina proizvodnje, dakle robno-novčane privrede, po svojim imanentnim zakonima neizbježno dovodi do ekonomskih kriza;
- kriza hiperprodukcije predstavlja pojavni oblik kriza hiperapsorpcije, tj. prekomjerne agregatne potražnje; (na slična promišljanja o uzrocima krize 2007.g. navode stavovi u radovima: J. Taylor (2009), Rogoff (2008), Pitelis-Argites (2008), Crotty (2008), Orhangazi (2007). Krizu hiperprodukcije nosi na leđima najvećim dijelom radnička klasa, a znatno manjim dijelom onaj kapital koji kriza pogađa, koji se krizom obezvređuje i utapa u veći kapital. U prilog tezi da je bijeda radničke klase pojavni oblik, tj. posljedica a ne uzrok svih kriza, te daje ona posljedica prekomjerne agregatne potražnje pa i uvećane potražnje i potrošnje radničke klase, poslužiti ćemo se citatom iz II toma Kapitala. U njemu Marx piše: »U periodu prosperiteta, a osobito u periodu njegovog vrtoglavog rascvata, ne samo da raste potrošnja potrebnih životnih sredstava i radnička klasa uzima za čas (pošto je za sada čitava njena rezervna armija aktivno nastupila) udjela u potrošnji luksuznih, njoj inače nepristupačnih artikala, a osim toga i u razredu onih potrebnih sredstava potrošnje koji inače najvećim dijelom sačinjavaju potrebna sredstva potrošnje samo za kapitalističku klasu, što sa svoje strane izaziva dizanje cijena.«
(Marx, Vol. II, p. 335)

Citat nam sugerira:

a) da u fazi prosperiteta potrošnja radničke klase apsolutno raste, a ne opada; (potrošnja radnika danas početkom XXI stoljeća formirala se ne samo iz nadnica koje su realno nazadovale zadnjih tridesetak godina (R. Reich, 2008), nego možda i većim dijelom temeljem kredita,

b) da u fazi prosperiteta, a pred fazu sloma, ekonomija funkcionira na nivou pune zaposlenosti (čitava rezervna armija je angažirana) što je sukladno neoklasičnoj ekonomskoj školi i Say'ovom zakonu tržišta.

DETERMINANTE KRIZE

Nastavimo li pratiti Marxovu misao, onda možemo na istoj stranici drugog toma Kapitala pročitati: »Čista je tautologija kazati da krize potiču iz nedostataka potrošnje sposobne za plaćanje ili potrošača sposobnih za plaćanje. Drukčiju vrstu potrošnje osim platežne kapitalistički sistem ne poznaje... Da se robe ne mogu prodati, znači samo to da se za njih nisu našli platežno sposobni kupci, dakle potrošači. Ali ako se ovoj tautologiji hoće da proda izgled neke dublje obrazloženosti time što se kaže da radnička klasa dobiva odveć malen udio svog vlastitog proizvoda, a

da će zlu biti pomoženo čim od njega dobije veći udio, dakle čim bude porasla najamnina, onda se ima primijetiti samo to da se krize svaki put pripremaju upravo jednim periodom u kome je dizanje najamnina opće i radnička klasa stvarno dobiva veći udio u dijelu godišnjeg proizvoda koji je namijenjen potrošnji. (što je posve sukladno djelovanju tržišta rada prema neoklasičnim ekonomistima u uvjetima pune zaposlenosti uslijed djelovanja zakona padajućih prinosa). Iz kuta onih vitezova “zdravog” i “jednostavnog” ljudskog razuma, takav bi period naprotiv morao ukloniti krizu.”(Marx,isto) I dalje: “Izgleda, dakle, da kapitalistička proizvodnja sadrži uvjete nezavisne od dobre ili zle volje, koji samo momentalno dopuštaju onaj relativni prosperitet radničke klase, i to uvijek samo kao burnicu koja navješćuje krizu.“ (Marx,isto)

Navedene Marxove misli upućuju nas na zaključak, zapravo potvrđuju konstataciju koju smo već iznijeli, a koja je sukladna sa našim dosadašnjim istraživanjima ekonomske politike različitih škola, a to je:

1. da je periodična kriza hiperprodukcije neizbježna u uvjetima prevladavajućeg kapitalističkog načina proizvodnje;
2. daje udio radničke klase u raspodjeli društvenog proizvoda najveći pred krizu, što je kompatibilno sa stavovima neoklasičara, monetarista i Keynesa(mada je puna zaposlenost samo specijalni slučaj po Keynes-u);
3. da se porastom udjela nadnica u raspodjeli društvenog proizvoda kriza ne može izbjeći, dapače tek bi se potakla, stav koji je sukladan stavovima neoklasičara, monetarista I i II;
4. da se ne može raditi o tome da je niska najamnina, tj. nedovoljna potrošnja radničke klase determinanta krize. (u modelu dvije klase Kaleckog)

Na pitanje da li državna intervencija jednom ekspanzivnom monetarno-kreditnom politikom ili fiskalnom politikom može spriječiti nastanak krize, Marx odgovara na 448. i 449. stranici trećeg toma Kapitala na slijedeći način: ‘Tražnja za platežnim sredstvima prosto je tražnja za pretvorljivošću u novac. Ukoliko trgovci i proizvođači mogu da pruže dobra jamstva: ona je tražnja za novčanim kapitalom, ukoliko to nije slučaj, dakle, ukoliko im predujam platežnih sredstava ne daje samo novčani oblik, nego ekvivalent za plaćanje ma u kome obliku bio, a koji im nedostaje. Ovo je točka na kojoj obje strane obične teorije u promatranju kriza i imaju i nemaju pravo. Oni što kažu da postoji samo oskudica u sredstvima plaćanja (na primjer Friedman,-op.aut. ,Bernanke(2002) C.Romer(2002),Swartz-Nelson(2007) ili imaju u vidu samo vlasnike bona fide jamstva (papira o primljenoj robi) ili su budale koje vjeruju da banka ima dužnost i moć da pomoću papirnih cedulja sve bankrotirale varalice pretvori u solidne kapitaliste sposobne za plaćanje (jedna varijanta kejnzijanizma-(op.aut).Oni koji kažu da postoji samo oskudica u kapitalu, ili prosto trljaju jezike, pošto je jasno da u takvim vremenima ima nepretvorljivog kapitala u masama uslijed pretjeranog uvoza i pretjerane proizvodnje ili pak govore samo o onim vitezovima kredita koji su sad doista stavljeni u takve okolnosti da ne mogu više dobiti tuđ kapital da bi njime radili, pa sad zahtijevaju da im banka pomogne ne samo da plate izgubljeni kapital nego da ih još i osposobi da dalje produže svoje prevare.’^(Marx,VoUN,p.448,449)

Dakle, prema Marxu, politika promjene izdataka u smislu porasta izdataka, odnosno politika ekspanzivne ekonomske politike, ne bi mogla osigurati bezbolan prelazak iz faze pretjerane proizvodnje u novu fazu prosperiteta. U tom smislu je veoma zanimljiva i aktualna Marxova misao o mogućim efektima jedne takve ekspanzivne ekonomske politike. Kažemo aktualna zbog toga što umnogome podsjeća na stavove RATEX škole u pogledu efikasnosti monetarne politike u uvjetima pune zaposlenosti i inflacije. Podsjetimo se da prema RATEX školi porast potražnje u uvjetima pune zaposlenosti i inflacije može samo prouzrokovati još višu inflaciju i voditi privredu u stagflaciju (to je bio i Keynesov stav-(op.aut) Monetama politika postaje tada neefikasna, ekspanzivna monetama politika svakako. Na 112. stranici prvoga toma Kapitala Marx piše: “Uzmimo sada daje kojom bilo neobjašnjivom povlasticom prodavalac postao kadar da robu proda iznad njene vrijednosti, po 110 ako vrijedi 100,dakle,s 10% nominalnim povećanjem cijene. Prodavač, dakle, utjeruje višak vrijednosti u veličini od 10. Ali pošto je bio prodavač, pretvara se on u kupca. Sada se on susreće s trećim vlasnikom robe koji kao prodavač uživa povlasticu da robu prodaje za 10% skuplje. Naš čovjek kao prodavač dobio je 10%, kao kupac on gubi 10%. Sve ovo izlazi u stvari na to da svi vlasnici roba prodaju jedni drugima robe 10% iznad vrijednosti, što je popuno isto kao da ih prodaju po vrijednosti. Tako opće nominalno povećanje robnih cijena izaziva isti efekt kao kad bi se robne vrijednosti umjesto u zlatu cijenile recimo u srebru. Novčana imena, tj. robne cijene nadule bi se, ali odnosi među njihovim vrijednostima ostali bi isti. Znači da se stvaranje viška vrijednosti, a otud i pretvaranje novca u kapital ne može objasniti niti time da prodavači prodaju

robu iznad vrijednosti, niti time da ih kupci kupuju ispod vrijednosti.”(Marx, Vol. I, p. 112)

Tako dolazimo do suštine Marxove teorije kriza a to je, po našem mišljenju, pitanje, tj. problem stvaranja i oplođivanja viška vrijednosti. Višak vrijednosti se stvara u proizvodnji, a realizira se u prometu. Dakle, proizvodnja i investicijska aktivnost su pokretači ukupne ekonomske aktivnosti. Profit je motorna snaga investicijske aktivnosti. Investicijska potrošnja i osobna potrošnja su pratioci i neophodne pretpostavke realizacije profita i oplođivanja kapitala. Pad profitne stope, odnosno zakon tendencijskog pada profitne stope, rađa unutarnje proturječnosti mehanizma kapitalističke proizvodnje, kapitalističke akumulacije, koje se pokazuju u obliku hiperprodukcije, kojoj de facto prethodi prekomjerna potrošnja i to, prije svega, prekomjerna investicijska potrošnja, ali i rastuća osobna potrošnja. Proizvodnja i investicijska aktivnost se odvijaju glatko sve do točke kada prinos na dodatni uloženi kapital ne postane ravan nuli: dakle do točke kada je marginalni prinos jednak marginalnim troškovima, odnosno kada je marginalni profit jednak nuli. U tom momentu su u cjelini reprodukcijskog sistema nacionalne privrede formirane sve pretpostavke za prestanak investicionih ulaganja, za porast neproizvodne potrošnje i neproizvodnih ulaganja, za otpuštanje radničke klase i za formiranje jaza potrošnje, odnosno nedovoljne potrošnje.

U elaboraciji naše teze poslužit ćemo se još jednom Marxovim mislima. Za Marxa su krize “samo momentalna nasilna rješenja postojećih proturječnosti, silovite erupcije koje za moment ponovo uspostavljaju poremećenu ravnotežu.”(Marx, Vol. III, p. 200)

U krizi koja uspostavlja poremećenu ravnotežu, budući da je stalna ravnoteža nemoguća u uvjetima oplođivanja kapitala, »hiperprodukcija« kapitala, ne pojedinačnih vrsta robe—mada hiperprodukcija kapitala uvijek uključuje hiperprodukciju robe — ne znači zbog toga ništa drugo do hiperakumulaciju kapitala. Da bi se razumjelo što ova hiperakumulacija predstavlja, treba je samo postaviti kao apsolutnu. Kada bi ta hiperprodukcija kapitala bila apsolutna? I to hiperprodukcija koja se ne prostire na ovu ili na onu ili na nekoliko značajnih oblasti proizvodnje, nego koja bi bila apsolutna u samom svom obujmu, koja bi dakle obuhvaćala sve oblasti proizvodnje. Apsolutna hiperprodukcija kapitala postojala bi čim bi dodatni kapital za svrhu kapitalističke proizvodnje bio jednak nuli. Ali svrha kapitalističke proizvodnje jest oplođivanje vrijednosti kapitala, tj. prisvajanje viška rada, proizvodnja viška vrijednosti, profita. Prema tome, čim bi kapital narastao u takvom odnosu prema radničkom stanovništvu da se ne može povećati ni apsolutno radno vrijeme koje to stanovništvo daje, niti proširiti relativni višak radnog vremena (ovo posljednje ionako ne bi bilo izvodljivo u slučaju kada je potražnja za radom tako jaka, kada dakle, postoji tendencija za dizanjem najamnina), kada dakle uvećan kapital proizvodi samo isto onoliko ili čak manju masu viška vrijednosti nego prije svog uvećanja, onda bi došlo do apsolutne hiperprodukcije kapitala. To znači da uvećam kapital $K + \Delta K$ ne bi proizvodio više profita, ili bi proizvodio čak manje profita negoli kapital K prije svog uvećanja za ΔK . U oba slučaja bi snažno i iznenadno opala opća profitna stopa, ali ovoga puta uslijed promjene u sastavu kapitala, koja ne bi potjecala iz razvitka proizvodne snage, već iz podizanja novčane vrijednosti promjenljivog kapitala (zbog podignutih najamnina) i iz njemu sukladnog pada u odnosu viška rada prema potrebnom radu...

Granica kapitalističkog načina proizvodnje iskazuje se:

1. u tome što razvitak proizvodne snage rada stvara u padanju profitne stope takav zakon koji na izvjesnoj točki sasvim neprijateljski istupa prema njenom vlastitom razvitku, pa se zato stalno mora svladavati putem kriza;
2. u tome što umjesto odnosa proizvodnje prema društvenim potrebama, prema potrebama društveno razvijenih ljudi, o proširivanju ili ograničavanju proizvodnje odlučuje prisvajanje neplaćenog rada i odnos tog neplaćenog rada prema opredmećenom radu, ili da sa izrazimo kapitalistički, profit i odnos toga profita prema primijenjenom kapitalu, dakle izvjesna visina profitne stope. (Marx, Vol. III, p. 208)

Ekonomске krize hiperprodukcije svojstvene su kapitalističkom načinu proizvodnje. One su neizbježni rezultat mehanizma tog načina proizvodnje. Uporišne točke toga mehanizma nalaze se u sferi tzv. mikroekonomije—u sferi ponašanja i motivacije kapitalističkog poduzetnika. Proturječnost kapitalističkog poduzetnika pokazuje se u obliku kriza na makro razini, tj. na razini nacionalne i svjetske privrede.

PRIVREDNI CIKLUSI

Historija kapitalističkog načina proizvodnje pokazala je da su kapitalističkoj privredi svojstveni ciklusi. Prema Marxu, industrijski ciklus ima slijedeće faze: stanje mirovanja, rastuće oživljavanje, prosperitet, pretjeranu proizvodnju, slom i zastoj. Ako usporedimo Marxovu terminologiju faza ciklusa sa konvencionalnom suvremenom terminologijom, onda možemo vidjeti da se radi o de facto istim fazama privrednog ciklusa. Konvencionalno se smatra da privredni ciklus obuhvaća slijedeće faze: depresiju, oporavak, ekspanziju, prosperitet, krizu i recesiju

Anticipirana potražnja, očekivana potražnja, očekivane prodajne cijene i očekivani profit predstavljaju pogonsku snagu pokretanja ukupne proizvodnje od faze mirovanja pa do recesije i eventualno sloma. Ali jedno se produžuje bez prekida, potrošnja kapitalista, koja se anticipira i čiji se obim izračunava u izvjesnoj razmjeri prema uobičajenom ili predviđenom primanju” (Marx, Vol. III, p.343) Od faze mirovanja, pa dalje tijekom ciklusa, proizvodnja se uvećava. Kapitalist ostvaruje profit. Potražnja za radnom snagom postaje sve intenzivnija. Na tržištu novca raste kamatna stopa koja izražava disproporciju između ponude novčanog kapitala i potražnje za novim kapitalom. Proces reprodukcije zahtijeva nove inpute: sirovine i repromaterijal. Uvoz raste. Paralelno s porastom uvoza raste i izvoz. Međutim, izvoz zaostaje za uvozom. (podsjećamo na rastući deficit američke platne bilance tijekom nakon 2000tih.g.) Time neophodnost kreditiranja izvoza postaje sve veća. Proces reprodukcije dolazi u stanje “cvjetanja koje prethodi stanju prenapregnutosti, komercijalni kredit dostiže veoma veliku širinu, koja onda doista opet ima “zdravu” bazu lako utjerivanih povrata i uvećane proizvodnje. U ovom je stanju kamata još uvijek niska mada se penje iznad svog minimuma. Ovo je doista jedino vrijeme kada se može kazati da se niska kamata, a time i relativna obilnost uzajmljivog kapitala, podudara sa stvarnim uvećanjem industrijskog kapitala. Lakoća i pravilnost povrata spojeno sa širokim komercijalnim kreditom obezbjeđuju ponudu pozajmljivog kapitala usprkos povećanoj potražnji i sprečava da se nivo kamate popne. S druge strane, tek sad ulaze u arenu u primjetnom stupnju oni vitezovi koji su bez rezervnog kapitala i uopće bez ikakvog kapitala, te su im operacije zbog toga sasvim sračunate na novčani kredit. Uz to sada dolazi i veliko uvećanje stalnog kapitala u svim oblicima i masovno otvaranje novih dalekosežnih preduzeća. Sada se kamata penje na svoju prosječnu visinu. Do maksimuma će doći čim izbije nova kriza” (Marx, Vol. II., p.343)

U fazi pretjerane proizvodnje kumulirane su sve proturječnosti, pretpostavke, za nastajanje nove faze ciklusa — sloma, a to su:

- inflacija,
- visoka kamatna stopa,
- deficit platne bilance,
- odliv zlata (nelikvidnost). Iz stanja mirovanja privreda se kreće k fazi pretjerane proizvodnje, odnosno hiperprodukcije, na principima odnosa između marginalnog prihoda i marginalnog troška. U kontekstu toga, podsjetimo se još jednom Marxove napomene da se proizvodnja neke robe isplati, da ona odbacuje profit sve dotle dok je njena prodajna cijena veća od cijene koštanja. To znači da tijekom uzlazne faze privrednog ciklusa djeluju takve snage koje dovode do približavanja i izjednačavanja prodajne cijene i cijene koštanja. Te snage djeluju i na strani ponude i na strani potražnje. Na strani ponude, odnosno proizvodnje, kapitalist predujmljuje kapital radi oplođivanja kapitala i maksimiziranja profita. Uz dati tehnički sastav kapitala on angažira sve više i više sirovina i radne snage. Ponašanje pojedinih kapitalista na makro razini, razini nacionalne privrede, formira sve intenzivniju potražnju za pojedinim inputima. U fazama uspona i prosperiteta kada se profit relativno lako ostvaruje, potražnja za inputima se svakodnevno uvećava. Cijene sirovina rastu. Nadnice također rastu. Kamatna stopa se uvećava. Jednostavno rečeno: troškovi proizvodnje rastu s proizvodnjom svake dodatne jedinice proizvoda. U pogledu ponašanja cijena sirovina Marx piše: “Stoga je moguće a kod razvijene kapitalističke proizvodnje čak i neizbježno, da proizvodnja i uvećanje onog dijela postojanog kapitala koji se sastoji iz stalnog kapitala, strojeva itd. znatno odmakne naprijed prema onom njegovom dijelu koji se sastoji iz organskih sirovina, tako da tražnja za ovim sirovinama brže raste no njihova ponuda, te se stoga, njihova cijena penje. Ovo dizanje cijena povlači u stvari za sobom: 1. da se ove sirovine donose sa veće daljine, pošto veća cijena pokriva veće transportne troškove, 2. da se njihova proizvodnja uvećava... i 3. da se upotrebljavaju svakojaki ranije neupotrebljavani

surogati. Kad dizanje cijena počne veoma primjetno djelovati na uvećanje proizvodnje i ponudu, većinom je već nastupila točka preokreta, kada uslijed dužeg stalnog skakanja sirovine i svih roba u koje ona ulazi kao element tražnje opada, pa stoga nastupi i reakcija u cijeni sirovina. ^{“(Marx, Vol. III, p. 84)} Dodajmo tome i citat iz već opisane pamučne krize: “Stanje posla poboljšalo se: ali se ciklus dobrih i loših vremena skraćuje s množenjem strojeva, a kako se s tim uvećava i tražnja za sirovinama, to se i kolebanja u stanju poslova češće ponavljaju... Ja već vidim predznake da se u nekim slučajevima već stiglo da maksimuma (cijena sirovina, op. aut), preko kojega fabrikacija postaje sve manje unosna, dok na poslijetku sasvim ne prestane donositi profit.” ^{“(Marx, Vol. III, p. 87)} Profitnu stopu ugrožava porast cijena sirovina, ali isto tako i porast cijena radne snage, dakle porast nadnica. U fazama uspona industrijskog ciklusa dolazi do porasta potražnje za radnom snagom, pa prema tome i do porasta nadnica. U strukturi vrijednosti robe: $R = c + V + mv$ porast udjela varijabilnog kapitala (v) odvija se na račun smanjivanja udjela viška rada (i) tj. neplaćenog rada radnika. “Differentia specifica kapitalističke proizvodnje je da se u njoj radna snaga ne kupuje zato da bi se njenom uslugom ili njenim proizvodom zadovoljile lične potrebe kupčeve. Kupčev cilj je da oplođuje svoj kapital, da proizvodi robe, koje sadrže više rada nego što on plaća. Radna snaga može da se prodaje samo ukoliko sredstva za proizvodnju održava kao kapital, ukoliko svoju vlastitu vrijednost reproducira kao kapital i ukoliko u neplaćenom radu pruža jedan izvor dodatnog kapitala... Povećanje najamnina znači u najboljem slučaju samo smanjivanje količine neplaćenog rada koji radnik mora dati. To se smanjivanje nikako ne može produžiti do tačke na kojoj bi ugrozilo sam kapitalistički sistem. Akumulacija popušta uslijed dizanja cijene rada. A s njenim opadanjem iščezava i uzrok njenog opadanja, naime nerazmjera između kapitala i izrabljive radne snage, preobilje kapitala prema ponudi radne snage. Mehanizam kapitalističkog procesa proizvodnje, dakle, sam otklanja prepreke koje sebi prolazno stvara.” ^{“(Marx, Vol. III, p. 514, 515)}

Kapitalist u troškove proizvodnje uzima u račun i kamatu i to posebno onaj koji radi bez vlastitog kapitala. Kamata se sukladno Marxu alimentira iz viška vrijednosti. Ona je sastavni dio profita. Zapravo, profit se cijepa na kamatu i poduzetničku dobit, industrijskom kapitalu pripada nagrada za rad u obliku profita, tj. poduzetničke dobiti. Novčanom kapitalistu pripada nagrada za pružanje usluga—kamata kao cijena kapitala. (kao u modelu sa tri društvene klase: radnicima, poduzetnicima i finansijskim kapitalistom kada se BDP dijeli na sastavnice: (w) plaće (r) poduzetnički profit (i) kamata, koja pripada finansijskom kapitalu (Crotty, 2008), Pitelis. (2008), Hilferding, 1948) Kako je kamata sastavni dio profita ona se može kretati samo u okviru profita. “Postoje kamata samo dio profita... to se kao maksimalna granica kamate ispoljava sam profit gdje bi dio koji pripada aktivnom kapitalisti bio jednak nuli. Minimalna granica kamate skroz je i skroz neodređena Ona može pasti na ma koju donju razinu. Međutim, tada uvijek nastupaju okolnosti čije je dejstvo protivno te je podižu iznad ovog relativnog minimuma. Većinom nisko stanje kamate odgovara periodu prosperiteta ili ekstraprofita, penjanje kamate razdjelnici između prosperiteta i njegovog preokreta, a maksimalna kamata do krajnje zelenaške visine u krizi. Krajnju visinu dostiže kamata za vrijeme krize, kada se radi plaćanja mora uzimati ma po koju cijenu”. (Marx, Vol. III, p. 300, 301)

Iz svega što smo do sada rekli čini se da jasno proizlazi da u fazi uspona jednog privrednog ciklusa, koji Marx naziva industrijskim, uvećana potražnja za sirovinama, radnom snagom i novčanim kapitalom dovodi do porasta cijena inputa: cijena sirovina, nadnica, kamate i to na nivou nacionalne privrede. Na nivou mikro subjekta taj porast cijena iskazuje se u porastu marginalnih troškova njegove proizvodnje.

U isto vrijeme se proizvodnja mikro subjekta, kapitalističkog poduzetnika, uvećava. Uvećava se i proizvodnja njegovih konkurenata. Ponuda robe sve je bliža točki saturacije potražnje. Sve dotle dok je potražnja robe iznad ponude robe, cijene mogu rasti. Taj porast cijena robe omogućava oplodivanje kapitala i pored porasta troškova proizvodnje.

Robe ulaze u promet s očekivanim cijenama Porast cijena s kojim se računa, koji je anticipiran na razini mikro subjekta, destimulira potražnju. Krivulja agregatne potražnje poprima negativan nagib. Dok se ponuda robe uveća, potražnja počinje jenjavati i to zbog porasta cijena robe i zbog sve veće saturacije potražnje, proizvodnja se približava točki u kojoj su marginalni troškovi jednaki marginalnom prihodu, (i to posebno u uvjetima „stare” mikroekonomije tj. mikroekonomije opadajućih prinosa) odnosno u kojoj je prodajna cijena jednaka cijeni koštanja, i u kojoj je ponuda jednaka potražnji. Svaki dalji porast proizvodnje dobio bi do toga da marginalni trošak bude veći od marginalnog prihoda, da potražnja i dalje opada, da se dio društvenog rada rasipa u obliku proizvodnje robe koja nema platežno

sposobnu potražnju Anarhija kapitalističkog načina proizvodnje stimulira proizvodnju za tržište i kada više ne postoji prava potražnja za robom. Kada se spozna prava tržišna situacija, tržišta su već prepunjena robom. Time su stvorene sve pretpostavke za pretvaranje prekomjerne potrošnje u hiperprodukciju, odnosno u fazu sloma ili recesije. (pojava tipična za suvremenu američku hipotekarnu krizu i financijsku krizu).

U fazi pretjerane proizvodnje reprodukcijski lanac je prenapregnut. Profitna stopa se snizila. Kamata je visoka. Investicije se ne isplate. Proizvodnja staje. Svaki dalji porast proizvodnje mogao bi se odvijati samo na račun smanjenja viška rada, na račun veće participacije plaćenog rada u raspodjeli društvenog proizvoda, na račun porasta troškova proizvodnje i u krajnjoj liniji gubitka supstance kapitala.

Prema pravilu: na jednak kapital jednak profit, kapital počinje da se okreće k unosnijim plasmanima. On se pretvara u novčani kapital. Prisutna inflacija dekuražira novu proizvodnju i potiče sve oblike neproizvodne potrošnje. Umjesto novih investicija javljaju se integracije (mergers: Chrysler-Fiat, 2009) i acquisition: Bank of America -Merrill Lynch; 2008.g.) i sl)) horizontalnog ili konglomeratnog tipa. Diverzificiranjem rizika kapitalist pokušava spasiti profit koliko je to moguće te pojačati svoju konkurencijsku poziciju. Samim tim što proizvodnja staje dolazi do otpuštanja radnika. (Microsoft planira otpuštanja 5000 radnika tijekom 2009, kao i Ericson, na primjer). Otpuštanjem radnika ponovo se formira rezervna armija rada, ali i nedovoljna i sve manja potrošnja radničke klase. Sve manja potrošnja radničke klase suočava se s porastom proizvodnje. Osobna potrošnja radnika i investiciona potrošnja kapitalista zastaje. I dok je druga uglavnom stala, prva postaje sve manja baš zbog toga što je druga stala. Sada se nedovoljna potrošnja javlja, ali tek kao posljedica prethodne prekomjerne agregatne potrošnje koja je prethodila krizi, a ne kao njezin uzročnik.

Hiperprodukcija robe predstavlja pojavni oblik hiperapsorpcije u okvirima nacionalne privrede. Nedovoljna potrošnja radničke klase ne pojavljuje se kao uzrok kriza nego se pojavljuje kao posljedica prethodne hiperakumulacije kapitala. Nedovoljna potrošnja radničke klase pojavljuje se ne kao prvi uzrok svih kriza nego kao prva i najveća žrtva svih kriza.

Jedno vrijeme prije definitivnog sloma privreda živi u fazi pretjerane proizvodnje. Po mnogo čemu faza pretjerane proizvodnje podsjeća na pojavu stagflacije koja je suvremenim ekonomistima poznata tek od 1970tih. Marx o tome piše slijedeće: "Ali je moguće da ova visoka profitna stopa ostavi po odbitku visoke kamatne stope samo nisku stopu poduzetničke dobiti. Ova posljednja može da se sroza dok visoka profitna stopa produži držati se. Ovo je moguće zato što se jednom pokrenuta poduzeća moraju dalje voditi. U ovoj se fazi mnogo radi s čistim kreditnim kapitalom (tuđim kapitalom), a visoka kamatna stopa može mjestimično biti spekulativna, prospektivna. Visoka kamatna stopa može se plaćati s visokom profitnom stopom, a padajućom poduzetničkom dobiti. Ona se može platiti—a to je djelomično slučaj u vremenima špekulacije — ne iz profita, već iz samog tuđeg uzajmljenog kapitala, a to može da potraje neko vrijeme." (Marx, Vol. III, p. 446)

Dakle, neko vrijeme koegzistiraju visoka profitna stopa i visoka kamata, ali niska stopa poduzetničke dobiti. Upravo ova posljednja destimulira investiciju aktivnost. U nedostatku vlastitog kapitala i u isto vrijeme suočen s problemom plasmana vlasnik kapitala mora uzajmljivati kapital, sada već za redovne transakcije. On sada koristi kapital kao platežno sredstvo. Faza pretjerane proizvodnje i stagflacije pretvara se u novu fazu ciklusa—slom svakako u Marxovo vrijeme kada je državna intervencija bila minimalna. U naše vrijeme stagflacija može potrajati duže zahvaljujući državnoj ekonomskoj mašineriji. Međutim, ni u Marxovo vrijeme ni danas stagflacija nije ništa drugo do koegzistencije inflacije i rastuće nezaposlenosti—dvije pojave koje ne mogu dugo vremena ići ruku pod ruku, a da se za to ne plati velika cijena. U Marxovo vrijeme cijena se plaćala u nastupanju slijedeće faze ciklusa - sloma. Slom predstavlja deflaciju. (Minsky moment) Prethodno napuhavanje cijena, hiperprodukcija robe i proizvodnja robe iznad društvene potrebe kao i podržavanje proizvodnje i proizvođača čije je individualno radno vrijeme daleko iznad prosječnog društveno potrebnog radnog vremena moraju se svesti u normalne granice. Proces je bolan i pokazuje se u padu cijena, padu dohodaka, masovnoj nezaposlenosti, zatvaranju poduzeća. "Vrijednost roba se žrtvuje da bi se obezbijedila fantastična i samostalna egzistencija te vrijednosti u novcu. Zato se za nekoliko miliona novca moraju žrtvovati mnogi milioni roba. Ovo je u kapitalističkoj proizvodnji neizbježno i sačinjava jednu od njenih ljepota. U ranijim načinima proizvodnje toga nema, jer kod uske osnovice na kojoj se oni kreću ne može da dođe do razvitka ni kredit ni kreditni novac. Dokle god se društveni karakter rada ispoljava kao novčana egzistencija robe, pa stoga kao

neka stvar izvan stvarne proizvodnje, dotle su neizbježne novčane krize, nezavisne od stvarnih kriza, ih kao njihovo pooštrenje.^{”(Marx, Vol.III, p.450)} U fazi sloma ponovo se uspostavlja ravnoteža ponude i potražnje robe. Na tržištu kapitala kapital postaje obilan. Na tržištu radne snage ponuda radne snage je obilna—rezervna armija rada je stvorena. Nadnice su niske. Na tržištu sirovina potražnja je snižena. Cijene sirovina su niske. Tokom faze sloma dolazi do centralizacije kapitala. Veliki broj manjih kapitala pretvara se u manji broj većih kapitala. (Suvremeni procesi mergers and acquisition) Time je stvorena pretpostavka za novu fazu uspona privrednog ciklusa na osnovi prihvaćanja novih tehnoloških dostignuća. (Krugman, 2007), o japanskom izvlačenju iz stagnacije nakon recesije devedesetih godina prošlog stoljeća u odnosu na stav monetarista: A.Swartz i M.Friedmana, A.Swartz-Nelson(2007).

OTVORENA EKONOMIJA

Analizirajući kapitalistički način proizvodnje i zanimajući se prvenstveno za njegove proturječnosti, Marx nije iznio na jednom mjestu na sistematiziran način svoj pogled na problematiku platne bilance. Praćenjem Marxovih misli, izloženih prvenstveno u trećem tomu Kapitala u poglavlju o kamatonosnom kapitalu, može se doći da konzistentnog i homogenog koncepta ne samo platne bilance nego i metode prilagođavanja platne bilance. Platnu bilancu i metodu njene prilagodbe Marx ne promatra kao izdvojena pitanja relevantna sama za sebe. Platna bilanca, odnosno suficit ili deficit platne bilance odraz je konjunktturnih kretanja, dok je metoda prilagođavanja platne bilance izraz cikličkih kriza hiperprodukcije svojstvenih kapitalističkom načinu proizvodnje. “Sa industrijskim ciklusom stvar stoji tako da se isto kružno kretanje mora periodično reproducirati kada je prvi poticaj jednom već dat . U stanju malaksalosti proizvodnja se spušta ispod stupnja koji je dostigla u prethodnom ciklusu i za koji je sada tehnička baza data. U prosperitetu — srednjem periodu — ona se produžuje razvijati na ovoj bazi. U periodu pretjerane proizvodnje i špekulacija napinje ona proizvodne snage do krajnosti, izlazeći preko kapitalističkih granica procesa proizvodnje.”^{”(Marx, Vol.III, p.425,426)} Konjunktturni ciklus, prema Marxu, ima slijedeće faze: stanje mirovanja, rastuće oživljavanje, prosperitet, pretjerana proizvodnja, slom, zastoj, stanje mirovanja. Stanje platne bilance određeno je fazom konjunktturnog ciklusa. U fazi pretjerane proizvodnje nacionalne privrede suočene su s deficitom platne bilance. U fazi sloma počinje proces uravnoteženja platne bilance. Marx razlikuje bilancu plaćanja od trgovinske bilance. “Bilanca plaćanja razlikuje se od trgovinske bilance po tome što je ona trgovinska bilanca kojoj rok pada u neko određeno vrijeme. A što sad krize urade jeste da razliku između bilance plaćanja i trgovinske bilance sabiju u kratko vrijeme: a određene okolnosti koje se razvijaju kod nacije koja se nalazi u krizi, kod koje zbog toga sad nastupa rok plaćanja — ove okolnosti već donose sa sobom sužavanje vremena poravnjanja”^{”(Marx, Vol.III, p.450)}

Prema Marxovoj definiciji, bilanca plaćanja odgovarala bi sadašnjem shvaćanju devizne bilance, dok je trgovinska bilanca sinonim za suvremeni pojam platne bilance. Platna bilanca, odnosno trgovinska bilanca po Marxu, sukladno suvremenoj terminologiji obuhvaća slijedeće transakcije: izvoz i uvoz robe, izvoz i uvoz usluga, dohodovna plaćanja (kamate, dividende), jednostrane transfere, međunarodno kretanje dugoročnog i međunarodno kretanje kratkoročnog kapitala, te izvoz i uvoz plemenitog metala. Uzimajući u obzir vrijeme u kojem je Marx pisao Kapital, a to je bio period zlatnog standarda, te rekonstrukcijom stanja i kretanja platne bilance (trgovinske bilance po Marksovoj terminologiji) u pojedinim fazama konjunktturnog ciklusa, možemo sve transakcije podijeliti na autonomne i kompenzirajuće. Pri tome u autonomne transakcije spadaju: izvoz i uvoz robe i usluga, dohodovna plaćanja, jednostrani transferi, te kretanje dugoročnog i kratkoročnog kapitala. U kompenzirajuće transakcije platne bilance (Marksove trgovinske) spada kretanje plemenitog metala, odnosno monetarnog zlata. U osnovi Marx govori o dvije vrste neravnoteže platne bilance. U jednom slučaju deficit platne bilance izazvan je slučajnim faktorom — nerodicom. U drugom slučaju deficit platne bilance je funkcionalno povezan s cikličkim krizama hiperprodukcije i tako on predstavlja odraz neravnomjernog razvoja kapitalističkog načina proizvodnje. Deficit platne bilance kumulira se usporedo s tijekom konjunktturnog ciklusa. Tako u fazi mirovanja možemo govoriti o ravnoteži platne bilance, dok se u fazi rastućeg oživljavanja, a posebno u fazi prosperiteta, formira deficit platne bilance.

U fazi pretjerane proizvodnje u kapitalističkoj proizvodnji, (koja je po nama makroekonomski promatrano u stanju prekomjerne potrošnje) su akumulirane sve relevantne pretpostavke za nastajanje nove faze ciklusa—sloma:

1. hiperprodukcija — “kredit odjednom prestane, plaćanja zastanu, proces reprodukcije paralizira se i, uz izuzetke

koje smo ranije spomenuli, pored gotovo apsolutne oskudice zajmovnog kapitala, nastane preobilje nezaposlenog industrijskog kapitala” (Marx, Vol. III, p. 513, 514)

2. inflacija (“uostalom ovakav slom cijena samo izravna njihovu raniju napuhanost”); (Marx, op. cit)
3. visoka kamatna stopa—”u krizama biva upravo obrnuto: robe su suviše, nepretvorljive u novac, a kamatna stopa zbog toga visoka: u nekoj drugoj fazi ciklusa vlada velika tražnja za robama zbog čega su povraci laki, a u isti mah dizanje robnih cijena, a uslijed lakih povrata niska kamatna stopa” (Marx, Vol. III, p. 425)
4. deficit platne bilance — “u pogledu uvoza i izvoza valja spomenuti da se redom sve zemlje zapleću u krizu i da se onda pokazuje da su sve one, s malo izuzetaka, previše uvezle i izvezle, dakle daje bilanca plaćanja protiv svih njih: dakle da stvari doista ne leže do bilance plaćanja. Na primjer, Engleska pati od odljeva zlata. Ona je pretjerano uvezla. Ali su u isto vrijeme sve ostale zemlje pretovarene engleskim robama. Dakle su i one pretjerano uvezle - svakako postoji razlika između zemalja koje izvoze na kredit i onih koje na kredit ne izvoze i uvoze tek malo” (Marx, Vol. III, p. 427, 428)
5. odliv zlata—”slom u Engleskoj kome je odliv zlata uvod i pratnja saldira bilancu plaćanja... Sad dolazi red na neku drugu zemlju. Sva plaćanja treba da se izvrše odjednom. Sada se ovdje ponavlja ista stvar. Sad Engleska ima priliv zlata, a ona druga zemlja odliv zlata”; (Marx, Vol. III, p. 428)
6. nesklad između društvenog karaktera proizvodnje i individualnog karaktera prisvajanja kao jedna od osnovnih proturječnosti kapitalističkog načina proizvodnje—”robni kapital kontrahiran kao potencijalni novčani kapital” ne može se realizirati. Roba se ne može pretvoriti u novac. “Prihodi neproizvodnih klasa i onih što žive od stalnog dohotka ostaju većim dijelom stacionirani za vrijeme napuhavanja cijena koje idu ruku pod ruku sa pretjeranom proizvodnjom i pretjeranim špekulacijama. Otuda se njihova potrošnja sposobnost relativno smanjuje, a s time i njihova sposobnost da nadoknade onaj dio cjelokupne reprodukcije koji bi normalno morao ući u njihovu potrošnju Njihova tražnja opada stvarno i onda kada nominalno ostaje ista.” (Marx, Vol. III, p. 427)

URAVNOTEŽENJE PLATNE BILANCE - GLOBALIZACIJA KRIZE

Uravnoteženje platne bilance prirodna je posljedica cikličnog kretanja kapitalističke proizvodnje.

Proces uravnoteženja platne bilance odvija se u silaznoj fazi konjunkturnog ciklusa, kriznim putem, dakle u isto vrijeme kada se formira nova ravnoteža u okviru samog procesa reprodukcije. Ravnoteža platne bilance odvija se na dva načina:

- a) financiranjem i
- b) prilagođavanjem.

Deficit platne bilance financira se (u Marxovo vrijeme) izvozom zlata. U vrijeme funkcioniranja zlatnih standarda izvoz zlata bio je normalna posljedica deficita platne bilance. Financiranje platne bilance bio je automatski proces. Financiranjem platne bilance izvozom zlata problem platne bilance se svakako nije mogao riješiti. Deficit platne bilance proizvod je hiperprodukcije. On se može eliminirati samo usklađivanjem i uravnoteženjem procesa reprodukcije. Odliv zlata u takvoj situaciji znači samo dolijevanje ulja na vatru ionako oskudna platežna sredstva odlivom zlata postaju još oskudnija... “Prosta kvantiteta, bilo uvezenog ih izvezenog plemenitog metala ne utiče kao takav, nego utiče prvo specifičnim karakterom plemenitog metala kao kapitala u novčanom obliku, a drugo da utiče kao perca koje dodano tasu na vagi postiže da kolebajući tas definitivno obori na jednu stranu: utiče zato jer nastupa u okolnostima kada ma kakav eksces preteže u ovom ih onom pravcu. (Marx Vol. III, p. 497)

Prilagodavanje, odnosno uravnoteženje platne bilance odvija se promjenama cijena, promjenama dohotka i portfolio prilagođavanjem — u osnovi kriznim putem. U fazi sloma, sekvenca događaja je slijedeća: “Prvo, slanje iz zemlje plemenitih metala: onda rasprodaja konsigniranih roba, izvoz roba da bi se rasprodale ili da bi se u zemlji dobili novčani predujmovi za njih: penjanje kamatne stope, otkazivanje kredita, padanje hartija od vrijednosti, rasprodaja tuđih hartija od vrijednosti, privlačenje tuđeg kapitala za plasiranje u ove obezvrijeđene hartije od vrijednosti, najzad

bankrotstvo koje izravna masu potraživanja. Kod toga se još često šalje metal u zemlju u kojoj je kriza izbila, jer su mjenice na nju nesigurne, dakle je plaćanje najsigurnije u metalu. Uz to dolazi okolnost da su u pogledu Azije sve kapitalističke nacije većinom istovremeno, direktno ili indirektno, njeni dužnici. Čim ove razne okolnosti stanu vršiti pun utjecaj na drugu zainteresiranu naciju, nastupa i kod ove izvoz zlata i srebra, u kratkom roku plaćanja, i ponavljaju se iste pojave.”(Marx, Vol.III, p.450)

Ilustrativan primjer transmisije cikličnih kriza hiperprodukcije u međunarodnim razmjerima i njihov odraz na platnu bilancu pojedinih zemalja sadržan je u narednom citatu: “Godine 1857. izbila je kriza u Sjedinjenim Državama. Nastao je odliv zlata iz Engleske u Ameriku, ali čim je napuhanost u Americi prsnula, nastala je kriza u Engleskoj i odliv zlata iz Amerike u Englesku Isto tako između Engleske i kontinenta. U vremena opće krize bilanca plaćanja je protiv svake nacije, bar protiv svake trgovinski razvijene nacije, ali uvijek kod jedne posle druge, kao u nekoj paljbi po vodovima, čim na nju dođe red da plati, a kriza kad jednom izbije, recimo u Engleskoj, sabija niz ovih termina ujedan sasvim kratak period. Onda se pokazuje da su sve ove nacije pretjerano uvozile, da su u svima cijene bile navijene, a kredit prenapet. I kod svih nastupa isti slom. Pojava odliva zlata dolazi onda redom kod svih i upravo svojom općošću pokazuje 1) da je odliv zlata samo fenomen krize, a ne njen razlog, 2) da red po kome on nastupa kod različitih nacija samo pokazuje kad je na njih došao red da zaključe svoj račun s bogom, kad je kod njih nastupio termin krize i kada kod njih izbijaju njeni latentni elementi.”(Marx, Vol. II, p.429)

Prilagođavanje platne bilance promjenama cijena prirodna je posljedica proturječnosti između društvenog karaktera proizvodnje i individualnog karaktera prisvajanja. U realnoj i monetarnoj formi ona se pokazuje u preobilju proizvodnje i oskudici platežno sposobne potražnje. U takvim okolnostima “uoči krize i u njenom okviru, robni je kapital kontrahiran u tome svojstvu kao potencijalni novčani kapital. On predstavlja za svoje vlasnike i njegove povjerioce (a također i kao jamstvo za mjenice i zajmove) manje novčanog kapitala nego u vrijeme kada je bio kupljen i kada su na njegovoj osnovici bili zaključeni eskontni i založni poslovi. Ako ovo treba da bude smisao tvrdnje daje novčani kapital neke zemlje smanjen u vrijeme stiske, onda je to identično s time da su cijene roba pale. Uostalom, ovakav slom cijena samo izravna njihovu ranjivu napuhanost.”(Marx, Vol.III, p.427)

Pad cijena robe, deflacija, izazvana neophodnošću uravnoteženja procesa reprodukcije poticaj je za realizaciju robe na domaćem tržištu, ali i za izvoz. Na drugoj strani, stiska na tržištu novca, kao i odliv plemenitog metala znatno sužavaju uvozu platežno sposobnu potražnju. Trgovinska bilanca zemlje konačno se mora izravnati. Ovdje mislimo na uspostavljanje ravnoteže izvoza i uvoza robe.

Prilagođavanje platne bilance ađustiranjem portfolia i kamatne stope doseže svoj maksimum u periodu krize. Dolazi do odliva plemenitog metala. Potražnja za novčanim kapitalom dostiže svoj vrhunac. “Kada u jednom sistemu proizvodnje čitava cjelina reprodukcije počiva na kreditima, pa kad tu kredit odjednom prestane, te važi samo plaćanje u gotovom, očigledno je da mora nastupiti kriza, silna navala za platežnim sredstvima. Stoga se na prvi pogled cijela kriza predstavlja samo kao kreditna i novčana kriza. I doista se radi samo o pretvorljivosti mjenica u novac.”(Marx, Vol. III, p.426)

U potrazi za platežnim sredstvima imaoći vrijednosnih papira teže izmjeni svoga portfolia. Iz vrijednosnih papira oni bježe u zlato — kao jedino i pouzdano platežno sredstvo. “S rastenjem kamate pada njihova cijena (vrijednosnih papira-op.aut). Ona pada zatim zbog opće oskudice kredita, koja prisiljava njihove imaoce da ih masovno prodaju na tržištu, da bi došli do novca. Naposlijetku ona pada od akcija, dakle uslijed opadanja dohotka na koje one jesu uputnice, dijelom uslijed prevarantskog karaktera poduzeća koje dosta često predstavljaju.”(Marx, Vol. III, p.429)

U uvjetima oskudice i stiske na tržištu novca, te u uvjetima odliva zlata koji tu stisku potpomaže, (Einchngreenov “golden fetter”(C.Romer,2002) izmjena portfolia vlasnika kapitala teško se može ostvariti na domaćem tržištu. Djelom automatski, zbog veće potražnje za novčanim kapitalom u odnosu na ponudu, a dijelom zahvaljujući akcijama centralne banke suglasnim kretanju konjunktornog ciklusa, kamatna stopa dostiže maksimum. Ona potencira kretanje kapitala u međunarodnim razmjerima. “Ima veliki broj evropskih hartija od vrijednosti... koje imaju evropski promet na svim različitim novčanim tržištima, i ove se hartije, čim na nekom tržištu padnu za 1% ili 2% odmah kupuju radi širenja na tržišta gdje im se vrijednost još održala.”(Marx, Vol. III, p.501)

Izmjena strukture portfolia u vrijeme krize prelazi, dakle, nacionalne granice. U potrazi za platežnim sredstvima vlasnici kapitala induciraju međunarodno kretanje kapitala. Držaoći vrijednosnih papira ih prodaju, izvoze, u

zamjenu za kapital. "Iz istog se razloga dogodilo da su poništeni nalozi za stranu robu, da su engleske investicije kapitala u starim hartijama od vrijednosti unovčene, a novac bio donijet u Englesku da se tu investira... Tako je engleski kapital koji je bio investiran u inozemstvo u raznim hartijama od vrijednosti kada je kamatna stopa ovdje bila vrlo niska, vraćen natrag kada se kamatna stopa popela."^(Marx, Vol. III, p. 513) Manipulirajući kamatnom stopom, engleska banka djelovala je u pravcu uvoza kapitala. U fazi krize međunarodno kretanje kapitala pojavljuje se kao kompenzirajuća stavka platne bilance, djeluje u pravcu smanjivanja daljeg odliva plemenitog metala iz zemlje uravnoteženja platne bilance i, što je najvažnije, popunjavanja domaćeg monetarnog volumena. Međutim, doseg manipuliranja kamatnom stopom je u vrijeme krize ograničenih razmjera. Treba se podsjetiti da "sve druge evropske banke čine to isto i da kad danas kod njih jekne kuknjava zbog odljeva zlata, onda sutra odjekne u Americi, a prekosutra u Njemačkoj i Francuskoj."^(Marx, vol. III, p. 428) Uravnoteženje platne bilance kriznim putem predstavlja srce procesa uravnoteženja platne bilance. U doba prosperiteta povraci su laki, profit se uvećava, otvaraju se nova "dalekosežnija poduzeća". U periodu krize i sloma povraci su teški, profit opada, realizacija robe otežana je do krajnjih granica, a "dalekosežna poduzeća" bankrotiraju. Uravnoteženje platne bilance, odnosno prvenstveno uravnoteženje procesa reprodukcije, odvija se u osnovi deflatornim putem. Deflatorno uravnoteženje procesa reprodukcije podrazumijeva bankrote. Godine 1847. trebalo je odgovoriti tekućim obavezama Engleske. Na nesreću, odgovoreno im je u većini bankrotstvom^(Marx, Vol. III, p. 429) Pad cijena, pad profita, bankroti, dekuražiraju investicionu aktivnost, a time i uvoz inozemnih inputa. Platna bilanca se uravnotežuje promjenama dohodaka. Sa završetkom konjunktturnog ciklusa završava se i proces uravnoteženja platne bilance. Kraj jednog ciklusa predstavlja osnovu za početak razvoja nove ciklične krize hiperprodukcije.

Proces uravnoteženja platne bilance, uokviren u model, može se prikazati slijedećim iteracijama:

- deficit platne bilance,
- odliv zlata (financiranje platne bilance),
- porast kamatne stope (uvoz kapitala i portfolio prilagođavanje platne bilance),
- pad cijena (porast izvoza, pad uvoza—uravnoteženje trgovinske bilance),
- pad dohotka (smanjenje uvoza, uravnoteženje trgovinske bilance).

Da li će se u uvjetima suvremene globalizacije i istovremene državne intervencije tijekom procesa suštinski izmijeniti vidjet ćemo uskoro. Chairman američkog trezora početkom 2009. g. Greithner već ukazuje na Kinu koja, po njemu, manipulirajući tečajem svoje valute vodi politiku "osiromašenja susjeda" (International Herald Tribune, 23.01.2009...) Trgovinski rat kao da je na našem pragu izazvan ekonomskom krizom interpretiranom kao kriza nedovoljne potrošnje.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Nedovoljna potrošnja, kao temeljni uzročnik ekonomske krize 1929. i suvremene financijske krize koja se transformira u ekonomsku krizu predstavlja samo pojavni oblik temeljnog uzročnika kako kriza iz XIX stoljeća, tako i velike ekonomske krize 1929. g. pa sukladno tome i suvremene krize., a to je prekomjerna potrošnja (C+I) koja joj neizostavno prethodi, a koja je funkcija maksimiziranja profita kao prvoga cilja kapitalističkog društva. Bez obzira na to što su mnogi ugledni ekonomisti (Krugman, (2006) ili Summers, (2000), na pr.) držali da krize u XXI stoljeću nisu moguće uslijed „otkrića“ Nove ekonomije, kriza je od 2007. g. punom snagom zaprijetila svjetskom prosperitetu.

Kriza je započela kao tzv. sub -prime kriza, tj. kao hipotekarna kriza. Potom je uslijedio pad banaka te nikad snažnija financijska intervencija država, američke posebice, u cilju prevencije sloma. Ovi momenti su lagano prepoznatljivi u opisanoj pamučnoj krizi 1861. Javni radovi u to vrijeme bili su pokušaj spašavanja sistema. Javni radovi čine temelj državne intervencije novog američkog Predsjednika početkom 2009. Nedovoljna potrošnja (kako osobna tako i investicijska) želi se dopuniti državnim potrošnjom. Međutim, ako temeljni uzrok krize nije nedovoljna nego je to prethodna prekomjerna potrošnja i to svih subjekata društva: javnog sektora, nefinancijskog sektora, financijskog

sektora, domaćinstava J.Taylor (2009), J.Stiglitz (2007), J.Crotty(2008),International Herald Tribune (19.I 2009),The Economist (23.I 2009) postavlja se pitanje : kakve efekte može imati ovakva državna intervencija ? Akcija spašavanja banaka tijekom 2008.g. više je akcija preraspodjele bogatstva između radnika i financijske oligarhije u korist ove posljednje nego što je dala bilo kakve plodove. Kamatna stopa jednaka 0% ne daje rezultata stoga što je granična efikasnost kapitala takva da se ne isplati investirati, a povjerenje u sustav je na donjoj granici. Ekspanzivna fiskalna politika može voditi tzv.”crowding out”efektu u odnosu na privatni kapital i to kako na tržištu kapitala tako i na tržištu rada. K tome ona može voditi ka stagflaciji u međunarodnim razmjerima. U uvjetima stagflacije nije moguć proces centralizacije kapitala, koji se čini neizbježnom fazom na putu transformiranja postojećeg sistema u neki drugi kapitalizam. Da li će to biti „mega kapitalizam” kao kapitalizam mega banaka i mega korporacija ili će to biti povratak u protekcionizam poput onoga tridesetih godina XX stoljeća ostaje da se vidi. Ako bi smo slijedili Marxa , onda bi nova faza u razvoju kapitalizma morala voditi takvoj izmjeni društvenih odnosa koja korespondira ekonomskim potencijalima privrede. A takvi novi odnosi teško mogu podnijeti novi protekcionizam. Medjutim, takvi novi društveni odnosi na globalnom planu ,čini se, traže međunarodnu kooperaciju i zamjenu „free” marketa” sa „Fair” marketom. Zato, mislimo, da još jednom treba zastati nad pamučnom krizom 1861.g. kako bi smo promislili prvu veliku krizu u XXI stoljeću. Tržišno gospodarstvo i dalje funkcionira na svojim temeljnim principima i mehanizmima: profit, očekivanja, kredit, inovacija, investicija, špekulacija, konkurencija, Minski moment, koji su egzistirali i 1861.g. i to bez obzira ili baš unatoč Novoj ekonomiji. Podsjetimo se stoga još jednom Marxa: Od posljednje opće krize od 1867. nastale su velike promjene. Kolosalno širenje saobraćajnih sredstava— oceanski parobrodi, željeznice, električni telegrafi, Sueski kanal—tek je u stvari uspostavilo svjetsko tržište. Uz Englesku koja je raniju industriju bila monopolizirala, stao je niz konkurentskih industrijskih zemalja: u svim dijelovima sveta otvorene su plasiranju suvišnog evropskog kapitala beskrajno veće raznolikije oblasti, tako da se on daleko više raspodjeljuje, a lokalna pretjerana špekulacija lakše se savlađuje. Sve ovo odstranilo je ili jako oslabilo većinu starih ognjišta krize i prilika za stvaranje krize. Pored toga, na unutarnjem tržištu konkurencija se povlači ispred kartela i trustova, dok na vanjskom tržištu biva ograničena zaštitnim carinama, kojima se osim Engleske ograđuju sve velike industrijske zemlje. Ali samo ove zaštitne carine nisu drugo ništa do naoružanje za konačni opći industrijski ratni pohod koji treba da odluči o vlasti nad svjetskim tržištem. Tako svaki od onih elemenata koji teže da spriječe ponavljanje starih kriza krije u sebi klicu daleko silnije buduće krize.

LITERATURA

- 1.Argitis,G.(2003),Finance,Instability and economic crisis:The Marx,Keynes and Minsky Problem sin Contemporary capitalism, paper presented in the conference „Economic for Future”Cambridge Un.
2. Argitis,G.-Pitelis,C.(2008), Global Finance and Systemic Instability, Contributions to Political economy,Vol.27. No.1,Oxford Un.
3. Argitis,G.-Pitelis,C.(2006), Global finance,Income Distribution and Capital Accumulation, Contributions to Political economy,online publication,Oxford Un.
4. Barro,R.-Ursua;J.(2008), macroeconomic crises since 1870, NBER, Working Paper 13940
5. Bernanke,B.(2002), Deflation: Making Sure „It” Doesnot Happen Here, remarks by Governor Ben Bernanke Before the National Economists Club, The Federal Reserve Bord
6. Crotty,J.(2000), Slow Growth,Destructive Competition, and Low road Labour relations: A Keynes-Marx-Schumpeter Analysis of Neoliberal Globalization, PERI, working paper series,Nu.6
7. Crotty,J.(2008), Structural Causes off he Global Financial Crisis: A Critical Assesment off he „New Financial

Architecture”, PERI, working paper series No.180

8. Dujin, J.J. (1983), Long Wave in Economic Life, George Allen & Unwin Eishengreen, B.-Portes, R. (1987), The Anatomy of Financial Crisis, NBER, working paper No. 2126

9. Ellsworth, P.T. (1950), International Economics”, Macmillan

10. Feldstein, M. (2009), Rethinking the Role of Fiscal Policy, NBER Working paper No.14684
Hilferding, R. (1948), Financijski kapital, Kultura, Beograd

11. Krugman, P. (2007), Who was Milton Friedman ?, The New York review of Books, Vol.54, Nu.2

12. Krugman, P. (2006) Introduction by Paul Krugman to The General Theory of Employment, Interest, and Money, by John Maynard Keynes, an official P.Krugman web page

13. Marx, K. (1948), Kultura, Beograd

14. Mishkin, F. (2009), Is Monetary Policy Effective During Financial Crisis ? NBER working paper No. 14678

15. Mundel, E. (1981) Kasni kapitalizam, Ekonomska biblioteka, Zagreb

16. Nesvetailova, A. (2008), Ponzi Finance and Global Liquidity Meltdown: Lessons from Minsky, working paper CUTP/002, City University London

17. Kenneth S. Rogoff (2008) is the 2007 u.s. sub-prime financial crisis so different? An international historical comparison, NBER, working paper No.13761

18. Orhangazi, O. (2007), Did Financialization Increase Macroeconomic Fragility ?, Department of Economics, Roosevelt Un. Chicago.

19. Phelps, E. (2008), Keynes had no sure cure for slumps, Financial Times, December 12th, 2008

20. Reich, R. (2007), Supercapitalism, Alfred A. Knopf, New York

21. Romer, C. (2002), Back to the Future: Lessons from the Great Depression, IMF Survey, December 2

22. Schwartz, A.-Nelson, E. (2007), The Impact of Milton Friedman on Modern Monetary Economics: setting the record straight on Paul Krugman”Who was Milton Friedman, NBER working paper, 13546

23. Stiglitz, J. (2008), The Financial Crisis of 2007/2008 and its Macroeconomic Consequences,

24. Stojanov, D. (1982), Medjunarodne financije, Svjetlost, Sarajevo

25. Stojanov, D. (1985), Ekonomska kriza i ekonomska politika: NeoklasiCari, Keynes, Friedman, Marx, Informator, Zagreb

26. Stojanov, D. (2007), The Validity of Economic Thought of Marx and Keynes for XXI Century, Journal of Economics and Business, Vol.I, Economic faculty Rijeka, Croatia

27. Summers, L. (2000), The New Wealth of Nations” Remarks by Treasury Secretary Lawrence H. Summers
Hambrecht & Quist Technology Conference San Francisco, ca from the office of public affairs

28. The Economist, January 23, 2009

29. Taylor, J. (2009), The Financial Crisis and the Policy Responses: an Empirical Analysis What Went Wrong, NBER, working paper. No.14631

30'. Vade,R.(2008) , The First-World Debt Crisis in Global Perspective, essay for conference on subprime crisis,University of Warwick,

31. Wikipedia

KAPITALIZAM, ETIKA I KRIZE

Izet Ibreljić¹

¹dr.sc. Izet Ibreljić, redovni profesor Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Ključne riječi: kapitalizam, kriza i etika

REZIME

Savremeno vrijeme dodijeljeno nam za življenje je vrijeme kapitalizma. Kapitalizam, kao što je to danas dobrim dijelom ustaljeno mišljenje, ne predstavlja konačnu formu društvene organizacije, te kao takav zahtijeva preispitivanje prije svega sa aspekta funkcionisanja, ali i izgleda za budućnost. Intelektualne debate s mogućnostima «preuređenja» savremenog kapitalizma ili njegove eventualne supstitucije su posebno aktuelizirane u doba posljednje finansijske krize.

Isčitavanje savremene literature na ovu temu upućuje primarno na aktueliziranje «moralizacije» savremenog ekonomskog života, a u nekim slučajevima se reaktueliziraju ranije ideje o socijalizmu u kome bi dominirale sloboda, pravednost i solidarnost. Etičnost u društvu treba da u svakom slučaju supstituiraju društvo u kome je profit osnovno mjerilo egzistencije. U radu koji slijedi daje se kraća sinteza ekonomsko-teorijskih, političkih i ovovremenih konvencionalnih promišljanja na ovu temu.

Istraživanja međuodnosa kapitalističkog sistema etike i nastajanja krize zahtijeva naravno, znatno širu elaboraciju kritične mase etičkih vrijednosti kao pretpostavki «preuređenja» ili evolucije savremenog kapitalizma, ali i uslova i mogućnosti te osnovnih pravaca prekomponovanja savremene globalno-ekonomske scene. Za tako nešto neohodno je naravno znatno više istraživačkog napora, ali imajući u vidu namjenu ovog rada u fokusu istraživanja je samo sintetički okvir ove aktuelne i veoma kompleksne problematike.

BOSANSKOHERCEGOVAČKE INSTITUCIONALNE ZAPRIJEČENOSTI RJEŠAVANJA NEZAPOSLENOSTI I MOGUĆE DEBLOKADE U PERIODU TRAJANJA I IZLAZA IZ KRIZE

Kadrija Hodžić¹

¹dr.sc. Kadrija Hodžić, redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Ključne riječi: nezaposlenost, globalna recesija, BiH

REZIME

Globalna recesija donosi pad ekonomske aktivnosti, nelikvidnost realnog sektora, probleme finansiranja tekućeg prihoda, rasta i razvoja kompanija, depresiju potrošnje građana i agregatne potrošnje, te enormni rast nezaposlenosti. Od tri glavne karakteristike krize - pad cijena imovine, pad zaposlenosti i proizvodnje, i pad realne vrijednosti javnog duga - (Reinhart, Rogoff, 2009) za BiH, zbog dosadašnje depresijacije tržišta rada i političke osjetljivosti problema nezaposlenosti, najpogubnije može biti upravo gubljenje radnih mjesta, odnosno opstajanje problema masovne dugoročne nezaposlenosti. Krizom uslovljeno gubljenje radnih mjesta i dotadašnje postojanje neravnoteže odnosno neusklađenosti ili nespojivosti između tražnje i ponude rada ukazuju, zapravo, na najtežu konsekvencu globalne krize u Bosni i Hercegovini – uporedno djelovanje dva krajnje negativna uzroka nezaposlenosti – strukturalnog i cikličnog. Gotovo da nije potrebno obrazlagati da dugoročni karakter dosadašnje strukturalne nezaposlenosti u BiH i kratkoročne ciklične nezaposlenosti, podrazumjeva veliki trošak za nezaposlene i značajan gubitak potencijalnog outputa na nivou makroekonomije. Neravnoteža na tržištu rada koja proizilazi iz promjena u poslovnim ciklusima, kakva je na sceni u BiH od zadnjeg kvartala 2008. godine, trebala bi biti privremenog (cikličnog) karaktera, no promjene u veličini nezaposlenih i slobodnih radnih mjesta koje potiču iz trenutnog stanja u okruženju mogu postati postojane. Takva situacija može biti vjerovatnija ukoliko proces prilagođavanja na tržištu rada postane duži. U situaciji nefleksibilnog prilagođavanja, moguće je da se nezaposlenost ne vrati na svoj početni nivo u vrijeme ekspanzije, već da bude zadržana na nivou iz perioda recesije (fenomen *histereze*).

UVOD: zašto je problem globalne recesije u BiH teži i dugotrajniji u odnosu na ostale zemlje ?

Globalna recesija donosi pad ekonomske aktivnosti, nelikvidnost realnog sektora, probleme finansiranja tekućeg prihoda, rasta i razvoja kompanija, depresiju potrošnje građana i agregatne potrošnje, te enormni rast nezaposlenosti. Od tri glavne karakteristike krize - pad cijena imovine, pad zaposlenosti i proizvodnje, i pad realne vrijednosti javnog duga - (Reinhart, Rogoff, 2009) za BiH, zbog dosadašnje depresijacije tržišta rada i političke osjetljivosti problema nezaposlenosti, najpogubnije može biti upravo gubljenje radnih mjesta, odnosno opstajanje problema masovne dugoročne nezaposlenosti.

Ukupni, i prije recesije izraženi strukturni poremećaji znatno težim će učiniti ciklični oporavak BiH, te ga u odsustvo institucionalne podrške prestrukturiranju privrede učiniti znatno bolnijim i dužim od drugih zemalja, pogotovo što BiH nema na raspolaganju instrumente ekonomske politike koje uobičajeno imaju druge zemlje. Već u predrecesijskom vremenu više puta je upozoravano na "sporiji napredak strukturalnih reformi."¹ Usto, glavne

¹ Prvi bilten Svjetske banke "Ekonomski trendovi i analiza za BiH, 2007.

lekcije izvučena iz globalne recesije o ulozi države u procesima finansijskog posredovanja i održavanja finansijske satabilnosti, i preispitivanju uloge javnog i privatnog sektora u oblikovanju sistema regulacije ne samo da nije tretirano u antikriznim programima u BiH (Domljan, 2009) već se i sama „država“ u pristupi političkih elita nastoji delegitimirati svojih klasičnih ekonomskih funkcija.

Krizom uslovljeno gubljenje radnih mjesta i dotadašnje postojanje neravnoteže odnosno neusklađenosti ili nespojivosti između tražnje i ponude rada ukazuju, zapravo, na najtežu konsekvencu globalne krize u Bosni i Hercegovini – uporedno djelovanje dva krajnje negativna uzroka nezaposlenosti – strukturalnog i cikličnog. Gotovo da nije potrebno obrazlagati da dugoročni karakter dosadašnje strukturalne nezaposlenosti u BiH i kratkoročne ciklične nezaposlenosti, podrazumjeva veliki trošak za nezaposlene i značajan gubitak potencijalnog outputa na nivou makroekonomije.

Neravnoteža na tržištu rada koja proizilazi iz promjena u poslovnim ciklusima, kakva je na sceni u BiH od zadnjeg kvartala 2008. godine, trebala bi biti privremenog (cikličnog) karaktera, no promjene u veličini nezaposlenih i slobodnih radnih mjesta koje potiču iz trenutnog stanja u okruženju mogu postati postojane. Takva situacija može biti vjerovatnija ukoliko proces prilagođavanja na tržištu rada postane duži. U situaciji nefleksibilnog prilagođavanja, moguće je da se nezaposlenost ne vrati na svoj početni nivo u vrijeme ekspanzije, već da bude zadržana na nivou iz perioda recesije (fenomen *histereze*).

Rast nezaposlenosti izazvaće veliki pritisak na budžet zemlje, na znatno osiromašanje stanovništva, pri čemu su potencijalni sukobi između onih koji imaju posao i onih koji ga nemaju, što u zemlji kakva je BiH uvijek ima politički i nacionalni prizvuk. Ekonomske nejednakosti između zaposlenih i nezaposlenih, kao i među samim zaposlenim, produbljuju i podrivaju socijalnu koheziju. Visoka nejednakost rezultira povećanim kriminalom, povećanom korupcijom, većom makroekonomskom nestabilnošću i nižim očekivanim trajanjem života. Otuda je održivi razvoj tokom krize osobito složen problem, pogotovo što je neoliberalni individualizam destruirao socijalnu koheziju i produbio antagonizam rada i kapitala. Ovako razbijena socijalna kohezija u bosanskohercegovačkoj je javnosti eliminirala osjećaje građanske dužnosti.

1. U SUKOBU RADA I KAPITALA RECESIJA JE NA STRANI KAPITALA

Dosadašnje procjene smanjenja ekonomskog rasta su nekoliko puta korigirane naniže: pomenimo samo da je trend rasta u 2006. i 2007. godini (6,9 % i 6,0 %) i u 2008. (5,8 %) prema prvobitnim nalazima procjenjivan na pad u 2009. godini za pedeset posto² do posljednjih procjena koje govore o padu na -3 %. Izgubljenih 50-60.000 radnih mjesta i smanjivanje budžetske potrošnje za 350 miliona eura (684 milina KM) moglo bi dovesti do socijalnih nemira i poljuljati i onako slabo povjerenje u vlast. Pad prihoda od indirektnih poreza ima nepovoljniju implikaciju od drugih zemalja budući da od njihovih priliva ovisi finansiranje svih nivoa vlasti.

Globalna recesija, dakle, donosi pad ekonomske aktivnosti, nelikvidnost realnog sektora, probleme finansiranja tekućeg prihoda, rasta i razvoja kompanija, depresiju potrošnje građana i agregatne potrošnje. U tom su tonu prognoze anketiranih menadžera za 2009. godinu,³ koje pokazuju sumorna očekivanja - dalje reduciranje prodajnog tržište i padanje proizvodnje, a neki od menadžera ne isključuju ni mogućnost otvaranje spiska “nestalih kompanija u doba krize”.

Međutim, recesija ne donosi tek puko smanjenje ekonomskog rasta i proširenje siromaštva, već zadire u opstojnost “društva rada”, kojeg je neoliberalizam u posljednje četiri decenije već ozbiljno naćeo. U sukobu rada i kapitala, kojeg je Latouche prije više od jedne decenije izrazio kritikom trijumfa sekundarne socijalnosti zapadnog

2 Direkcija za ekonomsko planiranje Vijeća ministara BiH, Globalna finansijska i ekonomska kriza, Sarajevo, 2008.

3 Anketu pod nazivom “Uticaj globalne recesije na (ne)zaposlenost u metalnom sektoru Tuzlanskog kantona” za 2009. godinu smo proveli za potrebe Kantonalnog odbora samostalnih sindikata TK u februaru 2009. Ma kako bila teritorijalna i sektorski ogranićena, krizna paradigmatičnost metalnog sektora omogućava validnu analogiju sa stanjem i trendovima odnosa rada i kapitala BiH u cjelini.

moderniteta po cijenu vidljivog brisanja svake socijalnosti i potiskivanja ostalih oblika socijetabilnosti (S. Latouche, 1998: 80-82), neoliberalizam je permanentno na strani kapitala. No dok su moć kapitala nad radom i finansijska dominacija nad realnim kapitalom bili prilično zamućeni ustrojstvom liberalne demokratije, globalna recesija konačno ruši neliberalno institucionalizirani mit o tržišnom društvu u kojemu su svi sudionici tržišne igre na dobitku, i otkriva da problem društvenih odnosa nije tek ekonomski već i epistemološki i antropološki. "Stavljanje" tržišta na stranu kapitala, recesija do kraja ogoljeva, proširujući nam Gorzov strah (A. Gorz, 1997: 16-17) od sloma civilizacije i implozije globalizirane i finansijarizirane svjetske ekonomije kao mogućih posljedica masovnog ukidanja rada i propadanja radne supstance koja ne može poslužiti valorizaciji kapitala.⁴

Shodno predviđanju drastičnog reduciranja prodajnog tržišta i smanjenu obima poslovanja, prema našoj navedenoj anketi, kompanije najavljuju dalja smanjenje broja zaposlenih. U prosjeku, kompanije će, prema optimističkim predviđanjima svojih menadžera, u toku 2009. godine smanjiti broj zaposlenih za 20 %, dok jedna trećina kompanija najavljuje i oštrije kresanje radnih mjesta, čak do 30 %, ne uračunajući izgubljeni efekat nastavljanja trenda povećavanja zapošljavanja do izbijanja krize.⁵

U strukturi kvalifikacija zaposlenih za kojima će prestati potreba u 2009. godini dominiraju nekvalificirani radnici, kako se to očekuje u 70 % kompanija. To potvrđuje tezu da penetracija ekonomske globalizacije, čije negativne efekte po sudbinu nekvalificiranih radnika recesija drastično produbljuje, umanjuje potrebe za nekvalificiranim radom. Prema izjašnjavanju većine menadžera radnici viših kvalifikacija neće doći pod udar otpuštanja (što tvrdi njih preko 90 %), što potvrđuje drugi dio teze o pozitivnom uticaju globalizacije na stvaranje radnih mjesta upravo za kvalificirane radnike na bazi savremenih tehnologija i ekonomije znanja. Visokokvalificirani radnici, dakle, neće doći pod udar otpuštanja, što potvrđuje tezu o značaju ekonomije rada i imperativu podizanja produktivnosti u vrijeme trajanja krize. Potražnja za visokokvalificiranim poslovima u modernoj ekonomiji znanja će rasti, a potražnja za nekvalificiranim radom opadati. Nekvalificirani radnici će sve više ispadati iz igre, a oni koji se mogu natjecati tržištu rada će dobro zarađivati. S daljnjim tehnološkim razvojem i stvaranjem ekonomije znanja, potreba za nekvalificiranim radnicima postajat će sve manja, a ishod će biti sve veći jaz u primanjima. Kriza će povećati fleksibilnost tržišta, koje sa sobom donosi sve veću nejednakost i neizvjesnost

Otuda i prve posljedice recesije nalazimo u svijetu rada. Tercijarizacijom ekonomije rad je zahvaćen procesom sve većeg uzdizanja na viši stepen kvalificiranosti, procesom koji odbacuje one pripadnike društva koji se ne uspijevaju uklopiti. Ovim je potvrđena temeljna dinamika neoliberalno isključivanja znatnih dijelova stanovništva s primarnog tržišta. Kako glasi zaključak J.Young-a (Jock Young, 1999: 20-21), neoliberalizam nije pokušao suziti samo granice države, već je dopustio da i granica civilnog društva uzmakne. Aktuarski *cordon sanitaire* oštro razdvaja svijet gubitnika od svijeta dobitnika.⁶ Indeks opće socijalne isključenosti, koji je u 2006. godini govorio da je 50,32 % stanovništva u BiH "na određen način isključeno iz društva", odnosno da je 21,85 % "krajnje socijalno isključenih" stanovnika (Papić, 2008), mogao bi u 2009. godini biti znatno uvećan!

Skoro polovina menadžera ne isključuje mogućnost da bi se jedan broj otpuštenih radnika mogao supstituirati sa upošljavanjem privremenih i povremenih radnika. Po svemu sudeći, kako pokazuju ankete, da će preostalim radnicima koji zadrže svoja radna mjesta biti skresana i plata, što očekuje 80 % menadžera, dok njih samo 20 % smatra da kriza neće imati efekat po smanjenje plata. Indikativno je da bi većina menadžera bila spremna isplaćivati čak i veće plate kvalificiranim radnicima u odnosu na isplaćivanje plate u 2008. godini. Usto, 20-30 % menadžera očekuje da će se otvoriti mogućnost upošljavanja novih visokokvalificiranih radnika. Ako budu u situaciji da biraju opcije između smanjenja zaposlenosti i smanjenja plata, menadžeri su podijeljeni: polovina njih bi radije izabrala opciju smanjenja zaposlenih, dok bi druga polovina menadžera u svojim kompanijama radije smanjila plate i tome pokušala izbjeći mjeru otpuštanja zaposlenih. Dakle, menadžeri su podijeljeni između onih koji bi u potpunosti

4 Prema M. Meštrović, *Formalna ekonomija i stvarni povijesni svijet* u zborniku *Globalizacija i njene refleksije* u Hrvatskoj, Ekonomski institut Zagreb, 2001., str. 32-33.

5 Tržište rada BiH u 2008. godini, pred početak djelovanja recesije u BiH, bilo je obilježeno, rastom broja zaposlenih (5,1 %) i, po prvi put, smanjenjem broja nezaposlenih (za 6,3 %).

6 Prema M. Meštrović, op. isto, str. 39.

uvažili tržišne principe u održivost svog poslovanja u kriznoj situaciji i onih koji su skloniji socijalnoj solidarnosti.

Sve više poslova moglo bi biti stvarano na ugovornoj osnovi i angažovanjem radnika na privremenoj i povremenoj osnovi (nasuprot stalnom uposlenju), što će, što se, neminovno, odraziti i na manje sindikalno povezivanje ovakvih zaposlenika. Povećavanje broja privremenih i povremenih zaposlenika će njihove plate učiniti manjim i povremenijim, povećati neizvjesnost na tržištu rada i producirati stresne situacije mnogo češće do sada. Ugovaranje i smanjeno sindikalno povezivanje zaposlenika pojavljivaće se kao rezultat upravljačke politike smanjenja troškova rada.

U percepciji uticaja na ublažavanje krize menadžeri očekuju da spas kapitala pokrene država: da se efekti krize mogu ublažiti vlastitim snagama smatra manji broj menadžera (njih 30 %), dok većina (70 %) očekuju pomoć države kao isključivog autoriteta za izvlačenje kompanija iz krize. Većina menadžera, bez obzira da li očekuju pomoć države ili ne, duboko je svjesna mogućih nepovoljnih implikacija krize i, shodno tome, ima namjeru praviti ili je već napravila *Plan poslovnog opstanka*, koji između ostalog sadrži od početnih koraka za preživljavanje i načina primjene tih mjera u cijeloj organizaciji do sofisticiranih načina za povećanje produktivnosti do profiliranja tzv. kriznog menadžmenta za ove prilike. Ipak, čini se da samo mali broj kompanija raspolaže sa uvjerljivim znanjima koja mogu ove planove učiniti zaista i djelotvornim.

U “zaštiti kapitala”, menadžeri od države očekuju:

- a) Poreske olakšice, što uključuje:
 - smanjivanje doprinosa i poreza
 - otpis potraživanja zaostalih poreza i doprinosa
- b) Zaštitu domaće proizvodnje, uključujući poticaje poput:
 - povoljnijih kredita za otvaranje novih ili očuvanje postojećih radnih mjesta;
 - otvaranje kreditnih linija za izvoznike,
 - regresiranje kamata za investicije,
 - aktiviranje dozvoljenih antidanpinških mjera,
- c) Otvaranje javnih investicionih projekata koji bi eventualno podigli tražnju za *outputima* privrednih sektora, kao i poticanje javno-privatnog partnerstva u investicionim zahvatima,
- d) Priprema razvojnih projekata koji bi se finansirali iz fondova EU i međunarodnih finansijskih institucija.

Dakle, izostaju pitanja vezana za “zaštitu rada”, budući da je tek nepunih 20 posto menadžera pomoć države sagledavalo i kroz rješavanju socijalno statusnih pitanja radnika, poput uvezivanje radnog staža radnika i rješavanje problema penzionisanja radnika na kreditnoj osnovi. Način “zaštite kapitala” upućivanjem radnika “na čekanje”, kao naročito izraženog problema u FBiH, je grub – dešava se da “poslodavci jednostranim odlukama, bez obrazloženja, šalju radnike na čekanje, zanemarujući pri tome ugovor o radu i svoje obaveze, regulisane članom 70. Zakona o radu FBiH, a koje se tiču prvenstveno novčane naknade za vrijeme trajanja prestanka rada. Visina naknade se utvrđuje kolektivnim ugovorom, pravilnikom o radu i ugovorom o radu, ali u praksi to najčešće određuje poslodavac, pa zaposlenici zaštitu svojih prava po tom pitanju uglavnom potražuju na sudu.”⁷

2. PROBLEMI ZAPOSLENIH - KRŠENJE RADNIČKIH PRAVA

2.1. Neoliberalni obrazac razvoja BiH kao okvir za kršenje radničkih prava

Od kada je Šarl Furije, utopistički filozof, prvi skrenuo pažnju na *pravo na rad*, ovaj je pojam tokom XVIII, XIV i XX stoljeća otvoren kao jedan od najaktuelnijih političkih, socijalnih i ekonomskih pitanja proizašlih iz tretiranja fundamentalnih ljudskih prava i materijalnog blagostanja pojedinaca. Krajem XX i početkom XXI stoljeća pristup zaštiti ***pravo na rad*** je s ekonomskom ideologijom neoliberalizma dalje iskompliciran, a pojačana globalna konkurencija,

koja je skončala u globalnoj recesiji, pogoršava uvjete rada i standard radnika. Za radikalne kritičare neoliberalističke ekonomske ideologije u tranziciji su do te mjere zaoštreni sukobi u društvu da se može postaviti pitanje: “da li se nanovo aktualizuje »klasna borba«, zbog čega je “potrebno je preispitati tezu o istrošenosti ideje o klasnoj borbi između radnika i vlasnika kapitala” s obzirom da je “pravo zaštite radničkih prava prebačeno na prava privatnih posjednika svojine, koji dobijaju punomoćje da arbitrarno regulišu prava iz radnih odnosa” (Golubović, <http://www.republika.co.yu/424-425/16.html>).

U „specifičnim specifičnostima“ BiH ove nepovoljnosti imaju posebnu formu, što nas opredjeljuje da definiramo nešto što bi se moglo označiti okvirom za kršenja radničkih prava u BiH, a koji se konstituira problemima **bosanskohercegovačkog ukidanja rada**:

- (1) neoliberalnim obrascem ekonomskog razvoja,
- (2) otvaranjem problema dualne radne snage, uključujući pojavu atipičnih oblika rada i
- (3) alarmantne strukturne i ciklične nezaposlenosti.

S jedne strane, pravo na rad i zaštita radničkih prava među najkrupnijim su problemima iz oblasti ljudskih prava u BiH, budući da njihovo kršenje ne proizilazi iz pojedinačnih slučajeva nepoštivanje prava radnika, već proizilazi iz sistemskog okvira i ideološkog obrasca po kome se Bosna i Hercegovina razvija, pri čemu kršenje ovih prava direktno sprečava ekonomski razvoj, s jedne strane, a s druge strane protivno je stabilnoj demokratiji i funkcioniranju tržišta uopće.

S druge strane u BiH je na sceni jedan pristup koji nalazimo istina i u drugim zemljama, a koji se tiče problema dualne radne snage u strukturi radne snage. Naime, postoje oni koji rade državnom i javnom sektoru, u nekim velikim preduzećima – čija su prava zaštićena i pokrivena kolektivnim ugovorima. Nasuprot njima postoji velik dio radne snage koja je potpuno nezaštićena, od onih koji rade na crno, onih koji rade u malim privatnim preduzećima gdje nema sindikalnog organovanja (bilo zbog nemogućnosti organiziranja bilo zbog snažnijeg pritiska poslodavca), pa do onih koji rade u sektorima u kojima je prosječna plaća manja od visine potrošačke korpe⁸ i onih koji rade u preduzećima u procesu stečaja. Prava radnika u svim ovim slučajevima nisu pokrivena sindikalnim djelovanjem, odnosno kolektivnim ugovorima, a takvih radnika u BiH je, prema procjenama, dosežu i do 350.000. Od ovog broja, prema istraživanjima koja su provodili novinari Centra za istraživačko novinarstvo (CIN) iz Sarajeva, više od 240.000 Bosanaca i Hercegovaca radi na crnom tržištu rada preživljavajući od niskih i neredovnih plata koje tako zarade. Od najčešće kršenih prava radnika najbrajaju i problematiziraju ona vezana za:⁹ prestanak radnog odnosa, isplatu zarađenih plata koje nisu isplaćene, te isplatu otpremnine. Kao ilustracija, navodi se da su odredbe o prestanku radnog odnosa zbog ekonomskih, tehničkih ili organizacijskih razloga, kao usljed nemogućnosti da zaposlenik izvršava radne obaveze iz radnog odnosa (član 87. Zakona o radu FBiH i član 124. Zakona o radu RS) “široko i neprecizno postavljene i ostavljaju mogućnost zloupotrebe od strane poslodavaca”. Zakonodavac nije precizno defininirao “šta se smatra opravdanim otkazom”, već je to ostavio na “slobodnu procjenu poslodavca.” Usto, nedorečen je i “drugi dio odrebe koji se tiče mogućnosti izvršavanja obaveza zaposlenika, a što je opet ostavljeno na procjenjivanje poslodavcu”...pa je “lako doći u situaciju da npr. sud o zdravstvenoj sposobnosti radnika za izvršavanje određenog posla, donosi nekompetentni poslodavac umjesto stručnih lica iz institucija nadležnih za zdravstvo.”

Ovim „slučajevima“ se mogu pridružiti i sve više zastupljeni atipični oblici rada, kao što su ugovori o radu na određeno vrijeme, rad na ugovore o djelu (honorarni rad), rad kod više poslodavaca, sezonsko zapošljavanje radnika i sl. Ovi radnici se, također, ne učlanjuju u sindikate niti su obuhvaćeni kolektivnim ugovorima. Dakle, radnici u svim predhodnim slučajevima izloženi su samovolji poslodavaca.

8 Sektori u kojima je prosječno ostvarena neto plaća manja od potrošačke korpe jesu: prerađivačka industrija, građevinarstvo, trgovina i ugostiteljstvo.

9 SEE Portal, www.oneworldsee.org/js/node/18024 (Radna snaga u Bosni i Hercegovini).

U širem kontekstu ovdje bi uključili i kršenje prava u polju etničkih razlika radnika koji se nađu na „ pogrešnoj teritoriji“, prizašle iz Dejtonskog konstituenta, a koje ostaje „izuzetan moćan izvor kršenja ljudskih prava“ u BiH.¹⁰ Etnička (teritorijalna) razdrobljenost i česta razjedinjenost sindikalnih organizacija, koja relativizira njihovu uvjerljivost pozicija koja zagovaraju, umanjuju i šanse socijalnog partnerstva sindikata, države i poslodavaca, koje u demokratskim državama uključuje formalizovane i neformalne oblike saradnje i usklađivanja suprostavljenih interesa ovih triju strana na području reguliranja rada i tržišta rada.

Opći zaključak izveden iz primjenjenog obrasca ekonomske tranzicije iz kojeg su izvedeni svi opisani „slučajevi“, glasi: **kršenje prava na rad u BiH imaju si(ste)matski karakter!**

Obrazac tranzicije i postratne rekonstrukcije Daytonске BiH konstantno su zaokupljeni problemima izgradnje liberalnog društva (tržišta i demokratije), ali više njegove političke nego ekonomske sadržine, što je kao posljedicu imalo ostavljanje u sjeni ekonomskih i socijalnih prava ili ih u najmanju ruku ostavljalo u drugi red društvenih ciljeva u zemlji. Ovakvo si(ste)matsko zapostavljanje ovih prava, koja su najtežu pogodila upravo radnička prava, prozilazi iz najmanje četiri razloga:

Prvi razlog je što se glavna pažnja nakon demokratskih promjena usredsređuje na zaštitu građanskih i političkih prava a zapostavljaju socio-ekonomska prava, što je prvi plaćeni danak primarnog političkog cilja tranzicije po kome je trebalo radikalno onemogućiti svaku primisao na restauraciju predhodnih političkih nomeklatura. Tek je nobelovac Mohammad Yunus (*Banker to the Poor*, 2007.) iskoristio priliku da istakne važnost ekonomskih prava i oslobođenja od siromaštva, koje podrazumjeva i siromaštvo zaposlenih..

Drugo, ekonomski razvoj zemlje je potpuno zasnovan na neoliberalnom obrascu, utemeljenom isključivo na makroekonomskoj poglavito finansijskoj stabilnosti, što je zapostavilo realni sektor, koji stvara materijalne preduslove za otvaranje radnih mjesta i primjene prava na rad. Prva posljedica ovako postignute kvazi makroekonomske stabilnosti u Bosni i Hercegovini je više nego izražen nezaposlenosti – koju pokazuje registrovana stopa nezaposlenosti od preko 40 %, a u nekim dijelovima BiH čak i od preko 50 %, što je iznad stope nezaposlenosti od 48 % koja je predhodila Hitlerovom dolasku na vlast u Njemačkoj tridesetih godina prošlog stoljeća. Ovakva situacija prijeti urušavanjem ukupnog sistema socijalne zaštite na koju nije moguće odgovoriti klasičnim mjerama zaštite radničkih prava.

Treće, političke tenzije i etnonacionalne divergencije spustile su prag socijalne osjetljivosti radnih slojeva, supstituirajući ih tezama o nacionalnim ugroženostima, koja su iznad ugroženosti prava radnika.

I na kraju, ono što dodatno otežava zaštite ovih prava jesu poznati problemi s pravosuđem i s efikasnošću sudske zaštite radničkih prava. Iz mnogih primjera u praksi svjedočimo da sporovi predugo traju i da se, produžujući agoniju onima kojima povreda ovih prava podrazumjeva ugrožavanje elementarne životne egzistencije. Ovo je, uslijed neizgrađenosti pravnih mehanizama, naročito izraženo u slučajevima stečajeva.

Kao rezultat toga danas imamo: nemoćne i podijeljene sindikate, izraženo sivo tržište rada, zatim neaktivne profesionalne organizacije koje bi trebalo da se uključe, i nedovoljan pritisak na državu da prava na ovom planu ispuni.

2.2. Kvazi makroekonomska stabilizacija kao okvir kršenja radničkih prava

Već smo napomenuli da je ostvarivanje ekonomskih i socijalnih prava u velikoj mjeri ovisno od ekonomskog razvoja. Bosanskohercegovački ekonomski razvoj je zasnovan na neoliberalnom obrascu, utemeljenom isključivo na makroekonomskoj, poglavito finansijskoj stabilnosti. Reducirana tržišna transformacija BiH na vrlo uski broj elemenata po kojima se izvodi, prije svega, na makroekonomsku stabilizaciju, pri čemu zemlja uživa isključivo i samo stabilnost, tzv. nominalnih indikatora, a to su stabilnost i konvertibilnost domaće valute, fiksni devizni tečaj i niska stopa inflacije.

Ovakav obrazac proizveo je etabliranje makroekonomske stabilizacije kao cilja tranzicije, a ne njene prve

¹⁰ Vid. godišnje izvještaje State departmenta o stanju ljudskih prava u svijetu i nalaz amaričkog državnog tajništva u odnosu na stanje prava u svakoj pojedinačnoj zemlji.

pretpostavke. Iako su bosanskohercegovačku makroekonomsku stabilnost i ekonomski razvoj eksplicite priječle i priječe domaće insuficijencije (permanentna politička neusaglašenost i etnonacionalne divergencije o reintegraciji države), implicitna ekonomska slabost proizilazi iz primjenjenih neoliberalnih ekonomskih načela (tzv. *Washingtonski konsenzus*), izvedenih iz odlika snažne države a primjenjenim u tranziciji slabe države kakva je dejtonska BiH. Štaviše, neki od ekonomista smatraju da su: „forsiranje *Washingtonskog konsenzusa*, to jest shok terapije i uporne ubrzane privatizacije posebna su prijetnja budućnosti bosanskohercegovačkog društva“.

Zapravo u BiH je potpunije nego u druge tranzicijske zemlje unijet (neoliberalni) obrazac stabilizacije kao dominantni ekonomski cilj, u kome su monetarnoj politici data uporedo ili alternativno dva zadatka: razvoj i stabilnost. Podržana drugim mjerama, monetarna politika daje izvjesne rezultate u savladavanju recesije ili obuzdavanju inflacije, ali iskustva pokazuju da uspješno ne eliminira drugi problem: kad savladava recesiju ne obuzdava inflaciju a kad obuzdava inflaciju, ne osigurava dovoljan razvoj (Perišin, Šokman, 1982). Monetaristička zabluda zanemaruje strukturalne karakteristike realne ekonomije - ekonomski rast, tekući račun i nezaposlenost, a za ekonomski uspjeh prenaplašava ulogu niske inflacije.

Potonji slučaj je potvrđen na primjeru BiH, u kojoj je svaka makroekonomska stabilnost krhka ako nema i dinamiziranje ekonomije, odnosno povećavanje produktivnosti a time i konkurentnosti zemlje.

Ovakav obrazac koji je u BiH doslovno nametnula sveprisutna međurodna zajednica, proizveo je etabliranje makroekonomske stabilizacije kao cilja tranzicije, a ne njene prve pretpostavke. Iako su bosanskohercegovačku makroekonomsku stabilnost i ekonomski razvoj eksplicite priječili i priječe domaće insuficijencije (permanentna politička neusaglašenost i etnonacionalne divergencije o reintegraciji države), implicitna ekonomska slabost proizilazi iz u tranzicionom paketu od strane IMF i Svjetske banke primjenjenim načelima *Washingtonskog konsenzusa*, izvedenim iz odlika snažne države a primjenjenim na slabu državu kakva je dejtonska BiH. Štaviše, neki od ekonomista smatraju da su: «forsiranje *Washingtonskog konsenzusa*, to jest shok terapije i uporne ubrzane privatizacije posebna prijetnja budućnosti BH društva» (Izjava Manojla Babića “Oslobođenje”, 2. mart 2008., str. 6).

Uz aksiomatsko stajalište da je makroekonomska stabilnost preduslov održivog ekonomskog rasta, primjena ovog neoliberalnog koncepta, međutim, dobro je doprinijela uspostavljanju kvazi makroekonomomske ravnoteže u zemlji, s alarmantnom registriranom stopom nezaposlenosti.. Zaboravljeno je da po *Okunovom zakonom* (1964), procenat sniženja nezaposlenosti doprinosi porastu GDP za 2 %, te da porast zaposlenosti dovodi do porasta produktivnosti rada i shodno tome se efekti zaposlenosti kumuliraju na rast GDP. Dakle, procenat nezaposlenosti doprinosi padu GDP-a! Okunov zakon doveo je do općeg prihvatanja *aktivne* stabilizacione ekonomske politike koja je postala ključ koji je otvorio vrata ekspanziji svjetske privrede u (keynesijanskim) 1960-im godinama. U Bosni i Hercegovini je razmišljano na sljedeći način: privatizacija će dovesti do porasta ekonomske efikasnosti, a zahvaljujući njoj će na dugi rok i zaposlenost porasti. «To je tzv. *trickle down* efekat, koji prema pravilu ne funkcioniра. Osim toga, kako je pisao Keynes, na dugi rok svi smo mrtvi» (Stojanov, 2000).

Neuspjeh reformi u neprilagođenim uslovima, kako su se kritičari neoliberalne tranzicije (J. Stiglitz, G.Z. Kolodko, B. Horvat, D. Stojanov i drugi) izjasnili, logička je posljedica “nerazumijevanja osnova tržišne privrede i osnova institucionalnih reformi.” Ovakav pristup, s jedne strane, proizilazi iz “pretjeranog oslanjanja na školske neoklasične modele ekonomije”, koje sveopće liberalizacije i privatizaciju shvataju “kao znak uspjeha”, a ne kao “sredstvo za postizanje razvojnih perspektiva.” I, s druge strane, reduciranje ekonomskog neoliberalizma na mali broj instrumenata (makroekonomska stabilnost, liberalizacija trgovine i cijena s otvorenom ekonomijom i privatizacija), kojima će se ekspresno kreirati tržište, koje će ubrzo izvršiti preraspodjelu dobara i dodijeliti ih efikasnim vlasnicima. Shodno Stiglitzevim analizama, model zapostavlja upute neoklasične teorije po kojoj su za funkcioniranje tržišne privrede (u smislu *Pareto efikasnosti*) jednako neophodni konkurencija i privatno vlasništvo. Shok terapijski prenos (distribucija) državne svojine je lako izvodljiv, ali takva privatizacija ne doprinosi stvaranju osnova tržišne ekonomije. Otuda, “to što privatizacija nije uspjela da udari temelje tržišnoj ekonomiji nije slučajnost, već logična posljedica načina na koji je ona sprovedena.” Krajnji ishod ovakvog pristupa, kako je i ukazivala kritička misao, a što je i ispoljeno u slučaju BiH, je sljedeći:

(1) “privatno tržište, bez adekvane institucionalne strukture, može dati podsticaj jedino procesu rasprodaje državne imovine”,

(2) ako se tržišta prebrzo otvaraju za konkurenciju, prije nego što se uspostave snažne finansijske institucije, postojeća nezaposlenost će biti dalje produbljivana,

(3) politike na kojima počiva *Washingtonski konsenzus* mogu osigurati jedino kratkoročnu stabilnost, ali ne i dugoročan rast.

Očigledno da najveći dio neuspjeha ekonomskih reforme proizlazi iz predhodnih zaključaka, što je u potpunosti bacilo u sjeni potrebu razvijanja zaštite ekonomskih i socijalnih prava radnika, te stvorilo krhkost ove zaštite u uslovima globalne recesije.

3. OTVARANJE PERSPEKTIVA RAZVOJA: RJEŠAVANJE CIKLIČNIH I STRUKTURALNIH PPROBLEMA

Otvaranje perspektiva razvoja BiH bi se morale bazirati na dva kolosjeka: anticikličnoj politici i otvaranje novog pristupa bosanskohercegovačkoj cjelovitosti sa promjenjenim teorijsko-ideološkom paradigmom i konceptom integrisanja ekonomskog i socijalnog razvoja.

3.1. Anticiklična politika

BiH ima ograničen ekonomsko-sistemske manevar u u provođenju anticiklične politike, s obzirom na ograničenja Valutnog odbora i fiskalnu politiku koju i prije izbijanja krize nije do kraja iskoristila u podršci ekonomskog rasta i zapošljavanja. Uz već dosada poduzete mjere u osiguranju bankarskih depozita i smanjenje stope obavezne rezervi u ime bankarske likvidnosti, mogli bi biti provedeni slijedeći pravci djelovanja:

(1) Prociklična i ekspanzivna fiskalna politika iskazana kroz komplementarne mjere usmjerene s jedne strane ka povećanju agregatne tražnje, što se u ovom trenutku može obebjediti dosljednim provođenjem stand-bay aranžmana sa IMF-om, a s druge strane, pozitivnim odgovor vladine potrošnje (javna potrošnja) na povećanje poslovnih krugova. Za neke domaće autore, u ovom slučaju je neophodne brzo prilagođavanje fiskalne politike krizi snižavanjem snižavanjem stopa poreza na dohodak i indirektnih poreza za neluksuzne robe, posebno osnovne životne namirnice i komunalne usluge (Čaušević, 2009).

(2) Bosankohercegovačke vlade trebaju usvojiti novi sistem vrijednosti makroekonomskog upravljanja koji je deriviran iz pokrenutih rasprava o neophodnosti masivnih vladinih programa (nekoliko ekonomista do sada je upućivalo na nužnost ulaganja u infrastrukturne projekte; vid., npr., F. Čaušević, Ž. Papić, A. Domazet, M. Kikanović, V. Domljan), uključujući fiskalne i druge sisteme podsticaja, na području poboljšavanja produktivnosti i konkurentnosti domaćih kompanija (unapređenje poslovnog okruženja, smanjivanje regulatornog pritiska i stimuliranje ulaganja u istraživanje i razvoj).

(3) Otvaranje općeg socijalnog dijaloga u koga je neophodno uvući sve relevantne faktore, od sindikata, poslodavaca i države do nevladinih organizacija, političke stranaka, koje su zainteresovane za socijalni dijalog i socijalno poboljšanje uslova rada, pri čemu jačanje partnerskog odnosa sa sindikatima nalaže i razvijanje socijalne solidarnosti vlade ali i menadžmenta kompanija sa radnicima na svim razinama njenog djelovanja. Čini se relevantnim i teza: “ekonomiji ubrzanog razvoja u okviru koncepta humanog razvoja”, a koja se “tiče radikalnog preokreta, prvo u strategijama, a zatim u politikama”: dosadašnji “trošak” u socijalne aspekte razvoja bi mogao postati “investicija” – socijalno uključivanje bi promjenilo i karakter tradicionalne socijalne zaštite, od pomoći pasivnim korisnicima ka uključivanju u radni i društveni život (Papić, 2008). Uslovi rada, obrazovanje ili aktivne politike tržišta rada ne mogu biti odgovornost jedino države, niti u cjelosti prepušteni silama tržišta. Socijalni partneri mogu imati ključnu ulogu u definiranju, objašnjavanju i provedbi tih politika.

(4) Priroda sindikalnog djelovanja nalaže otvoreni poziv kompanijama da uporedo s razvijanjem ideja podizanja produktivnosti, inovacija i ekonomije znanja uopće u svojim poslovnim planovima razvijaju i svoju socijalnu odgovornost za ublažavanje u krizi produbljenog antagonizma rada i kapitala. Tržište i socijalna solidarnost nisu kontradiktorni, budući da je **održavanje zaposlenosti najznačajniji instrument socijalne kohezije u društvu**. Kvalitetan dijalog između predstavnika radnika i poslodavaca, kako je ocjenjeno krajem februara ove godine od predstavnika Evropske komisije, može pomoći Europskoj uniji, pa dakle i BiH, da lakše prebrodi ekonomsku krizu. Međutim, nepostojanje snažnih autonomnih i neovisnih socijalnih partnera u BiH, umanjuje potencije kolektivnog pregovaranja i rješavanja radnih sporova, zbog čega je neophodno “proširiti obuhvat dijaloga i preko kolektivnih sporazuma”, te “pokrenuti konzultacije i dijalog sa socijalnim partnerima o širokom spektru pitanja vezanih za rada i zapošljavanje, uključujući i dijalog o zakonima o radu i zapošljavanju i politikama rada i zapošljavanja.”¹¹

3.2. Razvijanje novog pristupa bosanskohercegovačkoj cjelovitosti¹²

Za eliminiranje predrecesijskih generatora bosanskohercegovačkog zapostavljanja, a u kontekstu ostvarivanja dugoročnog i održivog ekonomskog rasta neophodne su:

Prvo, političke pretpostavke, koje BiH, naprosto, nema uslijed nepomirljivih divergencija etno-nacionalnih političkih faktora (ideologija i organizacija) u zemlji.

Drugo, obezbijeđenje *funkcioniranja* (kompletnog) *tržišta*, što zahtijeva mnogo više od niske inflacije i brze privatizacije. Za ovo je potrebna snažna finansijska regulativa, razvijanje konkurentnosti domaćih preduzeća i poticaj transfera tehnologije, uz transparentnost cjelokupnog tranzicionog procesa.

Rješivost obje pretpostavke zahtijevaju uspostavljanje povjerenja, koje počiva na kulturnim temeljima, i pored brojnih razlika i suprotstavljenosti ideologiziranih bošnjačkih, hrvatskih i srpskih zasebnosti. I sraslosti tih ideoloških cjelina s političkim i ekonomskim sadržajima koje su trajno nesposobne za međusobni dijalog. „Potreba nadilaženja granica odvojivosti i sukobljavanja tek se pokazuje u uzrastanju nove bosanskohercegovačke intelektualne jezgre. Bosanskohercegovačka cjelovitost ima smisao i budućnost jedino ako je u zbiljnom životu mogu posvjedočiti graditeljski opredijeljeni pojedinci čvrsto povezani s korijenima bosanskohercegovačke jedinstvenosti razlika.“

Solucija za ekonomsku budućnost BiH morala bi se tražiti u promjenama ekonomskih dogmi i političkom setingu.

Pristup ekonomskom rastu i razvoju koji se zasniva na “ekonomici proizvodnje” (supply-side approach), umjesto do sada primjenjivanog koncepta baziranog na “ekonomici tražnje” (*demand-managed approach*) i slobodnom tržištu (*free market*). U uslovima očekivanih stagflacionih trendova i potreba za povećavanjem robnih fondova (povećavanje proizvodnje za domaće tržište i izvoz), nova teorijska orijentacija je orjentisana na:

- Strukturne promjene destiniране povećanju realne ponude;
- Stimulisanje rada, štednje i investicija (politikom poreske redukcije i proširivanja poreske osnove);
- Poboljšanje efikasnosti privređivanja i alokacije resursa (npr. uvođenje subvencija, usklađivanje rasta nadnica sa produktivnošću i sl.);
- Forsiranje tehničko-tehnološkog progressa i formiranja kadrova.

U tradicionalnim koncepcijama razvoja njegova socijalna dimenzija, shvaćena pasivno, je samo trošak. Nužna izdvajanja da bi se očuvao socijalni mir te stvarao prostor za tradicionalno shvaćen ekonomski rast. Metaforički govoreći, socijalna dimenzija se shvaća kao neka vrsta „kolateralne štete“ samog ekonomskog rasta. Suština ekonomije ubrzanog razvoja tiče se radikalnog preokreta, prvo u strategijama, a zatim u politikama. Ono što je

¹¹ Strategija zapošljavanja Federacije BiH, nacrt, Program evropske unije za „Bosnu i Hercegovinu“, sarajevo, 2008., str. 101.

¹² Šire vid u: K. Hodžić, Ž. Papić, F. Čaušević, *Proklamacija o preispitivanju postojećeg ekonomsko-socijalnog stanja i otvaranju perspektiva bosanskohercegovačke ekonomije*, Međunarodni forum Bosna, Sarajevo, 2008.

„trošak“ postaje „investicija“, socijalni aspekti razvoja postaju razvoj ljudskih potencijala. U ovom kontekstu, socijalno uključivanje mijenja i karakter tradicionalne socijalne zaštite, od pomoći pasivnim korisnicima ka uključivanju u radni i društveni život. Skala tih promjena je veoma velika; od pristupa orijentisanog na pojedinca i njegove stvarne potrebe za uključivanje, do socijalnih investicija, socijalnog menadžmenta i novog tipa upravljanja socijalnom politikom/ socijalnim uključivanjem.

Politike ubrzanog ekonomskog razvoja na održivim osnovama u BiH pretpostavljaju:

(1) „Stvaranje pretpostavki za samoodrživ i ujednačen ekonomski razvoj“, i to posebno „ujednačavanje jedinstvenog ekonomskog prostora u BiH. Kako izgradnja jedinstvenog ekonomskog prostora zahtjeva promjene Daytonskog sporazuma, za koje ne postoje neophodne političke pretpostavke, to preostaje da se njegovo ujednačavanje prepusti procesu prilagođavanja evropskih integracija, što počinje s implementacijom zakona koji su već doneseni na državnom nivou (npr. *Zakon o konkurenciji i intelektualnom vlasništvu*, *Zakon o zaštiti potrošača*, *Zakon o statistici*, itd.).

(2) Uključivanje u relevantne regionalne i evropske integracije radi pristupa svjetskom tržištu kapitala posebno stranim direktnim investicijama. Za uvećavanje realnih stopa rasta potrebno je uvećati investicije u kapitalna dobra, što zahtjeva s jedne strane, povećavanje uvoza ovih proizvoda i usporedo s tim povećavanje proizvodnja za izvoz investiranim sredstvima, a s druge, poreski poticaj investitorima koji razvijaju domaća znanja i doprinose rastu učešća u izvozu proizvodnje s većom dodatnom vrijednošću.

(3) Dovršavanje odgovarajućih fiskalnih reformi (prioritetno izgradnja fiskalnih kapaciteta i jačanja fiskalnog suvereniteta države BiH), što uključuje fiskalnu relaksaciju i na toj osnovi proširenje poreske osnove. Šta više, u prioritetu daljih ekonomskih reformi stoji komplementarno - izgradnja fiskalnih kapaciteta i institucionalne reforme, što proizlazi iz nedovoljno identificiranih troškova za zdravstvo, vojsku i obrazovanje, odnosno nejasno (u nekim situacijama i pogrešno) usmjeravane raspodjele sredstava, te neartikuliranih mehanizama socijalne zaštite. Za ovo je, naročito po pitanju postizanja srednjoročne održivosti, neophodan intenzivniji proces strukturalnog prilagođavanja, za šta već postoje značajne pretpostavke: započete reforme poreskog sistema, penzijskog i zdravstvenog osiguranja, te konstituisane politike izvršenja budžeta i izvršenja vanjske revizije. U tom kontekstu restriktivna poreska politika koincidira s okvirima zdravih budžetskih institucija i racionalnijeg i odgovornijeg pozicioniranja javne administracije.

Upravljanje javnim rashodima podrazumijeva značajne racionalizacije, što znači fokusiranje:

(I) u kratkom roku na javnu upravu, javni red i sigurnost; socijalnu zaštitu (naročito boračkih programa), obrazovanje, lokalna komunalna preduzeća i sl., i

(II) u srednjoročnom roku na: integrirani okvir fiskalnih sredstva i efikasnih kanala praćenja i izvještavanja kako na nivou države tako i na nivou entiteta; jačanja institucionalnih kapaciteta sistema finansijske odgovornosti.

4) Rast izvozne sposobnosti te na toj osnovi i održavanje stabilnost domaće valute. Održivost fiksnog deviznog tečaja uz povećanje izvoza pretpostavlja i politiku emisije državnih obveznica (od nivoa države, entiteta do kantona i većih opština) koje bi omogućile realizaciju kapitalnih investicionih projekata i razvoja komunalne infrastrukture kao osnove održivog rasta. Kako je ostvarivanje stabilnosti domaće valute s režimom Valutnog odbora moguće zasnivati na financiranju iz inostranstva samo u kraćem roku, to bi u srednjem roku stabilnost domaće valute morala biti zasnovana na rastu izvozne sposobnosti zemlje. U srednjem i dužem roku devizni tečaj domaće valute mora biti pokriven uravnoteženjem pozicija platnog bilansa. Izraženi deficit ukazuje na potrebu izrade strategije vanjskotrgovinske razmjene i sektorskih strategija, koje će omogućavati značajnije smanjivanje trgovinskih i platno-bilansnih debalansa BiH.

(5) Dinamiziranje razvoja na osnovama povoljnog okruženja za poduzetništvo (između ostalog: brži povrat PDV i poticanje kratkoročne likvidnosti preduzeća, aktivne i pasivne mjere zaštite domaće proizvodnje, zamjena komercijalnih izvora financiranja namjenskim, itd.).

(6) Prevođenje komparativnih prednosti u konkurentne prednosti, kako bi se ostvarila veću produktivnost i konkurentnost. BiH ima dominantnu strukturu konkurentnosti utemeljenu na faktorskoj konkurentnosti, tj. niskim troškovima i cijenama svojih proizvoda. Osnovu te konkurentnosti čini raspoloživost faktora proizvodnje: vode,

ruda, šuma zemljišta zrak, prirodnih ljepota, radne snage i sl., što su potencijali komparativnih prednosti BiH. Konkurentne prednosti traže da se komparativne prednosti prevedu u određenu industrijsku konkurentnost, sa konkurentnim proizvodima i uslugama. Za postizanje međunarodne konkurentnosti BiH treba unaprijediti razinu troškovne konkurentnosti i to smanjivanjem troškova poreza i javnih davanja na razinu u Regionu i smanjivanjem cijena osnovnih proizvodnih faktora u javnom sektoru i faktora sa eksternim efektima (radne snage, električne energije, prirodnog plina, telekomunikacijskih usluga, transporta, zajmova, zemljišta, koncesija i sl.). S druge strane podizanje konkurentnosti BiH zahtijeva unapređenje kvaliteta faktora proizvodnje u smislu veće atraktivnosti za investitore (putna, željeznička, riječna, aerodromska infrastruktura, telekomunikacijska i infrastruktura informatičkih tehnologija, školstvo, finansijski sektor i lakša dostupnost kapitala, poboljšanje investicione klime, unapređenje kvaliteta javnih investicija, borba protiv korupcije i sl.

I na kraju, politička pat pozicija etno-nacionalnih elita proširuje nerealna očekivanja građana od međunarodne zajednice, pri čemu se evropska perspektiva BiH više pokazuje kao volja i politička procjena evropskih zvaničnika, a manje kao zasluga aktualne političke vlasti. Upućujemo, npr, na činjenicu da je od 1998. do 2009. godine OHR bio prinuđen da, u odsustvu slabe moći ili razilaženja političara, generira čak 90 institucionalnih promjena (Halebić, 2009). U takvom ozračju, pitanje makroekonomske konvergencije Evropske unije treba biti u ozbiljnijoj pažnji stručne i političke javnosti BiH, jer je veoma važno da se efekti spoznaju već u statusu potencijalnog kandidata kakvog BiH ima spram Evropske unije. Pogotovo što širenje spoznaje i svijesti o važnosti makroekonomskog konvergiranja može, dijelom, dopuniti nedostajući obrazac etno-nacionalnog povjerenja u zemlji, a koji se odnosi na pridobivanje (zajedničkog u BiH) širokog javnog mnijenja građana za buduću prosperitetnost u okvirima Evropske unije.

Otklanjanje postojećih prepreka i poticanje ekonomskog rasta u BiH predstavlja ujedno i (dugoročno) ispunjenje preduslova za pridruživanje Evropskoj uniji. Zbog toga se ispunjavanje kriterija za članstvo BiH u Evropsku uniju, treba smatrati ciljem tranzicije, a ne samo uslovom za članstvo u Evropskoj uniji, zbog čega je, dakle, neophodno koncentrisati se na „proces priključivanja kao ključ za (tržišnu) transformaciju“. Na zadovoljavanje ovih kriterija treba gledati kao na proces dugotrajne „europeizacije“, u kome će BiH, najvjerovatnije dugo ostati, pa se valja suočiti s strukturalnim i institucionalnim reformama bez obzira na eventualno priključenje Evropskoj uniji.

LITERATURA

1. Domljan, Vjekoslav (2009) *Efektivni javni rashodi – temelji antikriznog programa*, Forum Bosnae, Sarajevo, br. 74.
2. Čaušević, Fikret (2009) *Globalna recesija i njene refleksije na Bosnu i Hercegovinu*, Forum Bosnae, Sarajevo, 2009, br. 47.
3. *Globalna finansijska i ekonomska kriza* (2008), Direkcija za ekonomsko planiranje Vijeća ministara Bosne i Hercegovine, , Sarajevo, 2008.
4. Godišnji izvještaj State departmenta o stanju ljudskih prava u svijetu i nalaz američkog državnog tajništva u odnosu na stanje prava u svakoj pojedinačnoj zemlji.
5. Golubović, Zagorka, *Sudbina radničke klase u današnjoj Srbiji*; Apologija kapitalizma ili kritičko preispitivanje sukoba u savremenom kapitalizmu.
6. SEE Portal, www.oneworldsee.org/js/node/18024 (*Radna snaga u Bosni i Hercegovini*).
7. Halebić, Jasmin (2009), Uloga i značaj ekonomskih institucija u ekonomskom razvoju BiH (doktorska disertacija), Ekonomski fakultet Zenica.
8. Perišin, I., Šokman, A. (1982), *Monetarno-kreditna politika*, "Informator", Zagreb.
9. Horvat, Branko (2007), *Dinamički gospodarski razvoj*, Dom i svijet Zagreb i Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

10. Hodžić, Kadrija (2009), *Sukob rada i kapitala u uslovima posljedica globalne krize u Bosni i Hercegovini*, Forum Bosnae, Sarajevo, br. 74.
12. Meštrović, Matko (2001), *Formalna ekonomija i stvarni povijesni svijet* u zborniku „Globalizacija i njene refleksije u Hrvatskoj“, Ekonomski institut Zagreb.
12. Obadić, Alka (2005), *Makroekonomika tranzicijskog tržišta rada*, Politička kultura, nakladno-istraživački zavod, Zagreb.
13. Papić, Žarko (2008), *Socijalno uključivanje i „filozofija razvoja“*, Forum Bosna, Sarajevo, br. 43.
14. Papić, Žarko (2009), *Politička ekonomija krize*, Forum Bosnae, Sarajevo, br. 74.
15. Reinhart, Rogoff (2009), *The Aftermath of Financial Crises*, NBER Working Paper Series, 14656, Cambridge.
16. *Proklamacija o preispitivanju postojećeg ekonomsko-socijalnog stanja i otvaranju perspektiva bosanskohercegovačke ekonomije (2008)*, Međunarodni forum Bosna, Sarajevo, 25.juli, 2008. godine, Dokument broj: 427B-2008, Document number: 446E-2008.
17. Stojanov, Dragoljub (2000), *Ekonomija podjele*, "DID", Sarajevo.
18. Stojanov, Dragoljub (2009), *Suvremenost Marxove teorije ekonomskih kriza: neanučene lekcije povijesti*, web site Hrvatskog antiglobalističkog pokreta: hap.blogger.hr/post/suvremenost-marxove-teorije-ekonomskih-kriza---ne-naucene-lekcije-povijesti-/1271335.aspx.
19. *Strategija zapošljavanja Federacije BiH*, Nacrt (2008), Program evropske unije za „Bosnu i Hercegovinu“, Sarajevo.

PROGRAM VLADE ZA UBLAŽAVANJE POSLJEDICA RECESIJE NA PRIVREDNO I EKONOMSKO STANJE TUZLANSKOG KANTONA

Mustafa Burgić¹, Enes Mujić², Amir Fazlić,

¹dr.sc. Mustafa Burgić, Tehnološki fakultet JU Univerzitet u Tuzli, Univeziteteska 8, mustafa.burgic@untz.ba

²mr.sc. Enes Mujić, Vlada Tuzlanskog kantona, Slatina 2, enes.mujić@kim.ba

³mr.sc. Amir Fazlić, Skupština Tuzlanskog kantona

Ključne riječi: recesija, ekonomska kriza, program mjera vlade TK, Tuzlanski kanton

REZIME

Efekte finansijske krize koji su zahvatili svjetsku ekonomiju, potvrđeni su i u okruženju Bosne i Hercegovine, a značajno se osjete i u BiH. Evropska pa i dobar dio svjetske privrede uveliko je zakoračio u recesiju, koja se teorijski definira kao pad bruto domaćeg proizvoda u dva tromjesečja zaredom, što direktno utiče na usporavanje u privrednoj aktivnosti neke zemlje i pogoršanjem opće klime (pad realnog dohotka, porast nezaposlenosti, nizak stepen iskorištenosti proizvodnih kapaciteta).

Karakteristični indikatori ekonomsko – socijalnih kretanja u 2008. i tokom 2009. godine pokazuju da su uslovi života i rada u Bosni i Hercegovini dosta teški, te da su u četvrtom kvartalu nastavljeni zbog globalne recesije. Ovakvo stanje zahtijeva donošenje antirecesionih mjera i jedinstvo u provođenju istih.

U radu se prezentiraju relevantni dijelovi dokumenta istog naziva kao i ovaj rad koje je predložila Vlada TK, a usvojila Skupština TK. Dokument je u fazi realizacije. Rad ima za cilj da potakne diskusiju i kritičko sagledavanje od strane eminentnih stručnjaka koji sudjeluju u radu konferencije, a posebno onih i područja ekonomskih nauka.

1. UVOD

Recesija je dovela do diskontinuiteta u ekonomskom rastu u BiH. Stope rasta koje su se kretale u prosjeku od 5-6% u posljednjih 10 godina, pretvorene su u ekonomski pad koji se naziva recesijom. To je prvi slučaj da se BiH, kao tranziciona zemlja, suočava sa recesijom, pa nema ni iskustva kako joj se suprotstavljati. Na tome neupućeni temelje i uvjerenja da će recesija biti prevaziđena kako je i došla, sama od sebe. Recesiju treba promatrati kao kratkotrajni zastoj u rastu, najviše 4-6 kvartala. Duže trajanje recesije pretvara se u ozbiljniji ekonomski poremećaj koji nazivamo depresija.

Ekonomska kriza nastaje onda kada pod djelovanjem recesije ili depresije dolazi do raspada ekonomskog sistema, u kome nema sposobnosti zadovoljavanja osnovnih ekonomskih potreba društva – ne mogu se isplaćevati penzije, niti plaće u javnom sektoru, nezaposlenost se povećava, a siromašenje ljudi progresivno raste. To znači, da recesija ima bitan uticaj na strategiju razvoja TK. Tim prije što u recesiji dolaze do izražaja brojni socijalni problemi, pa za to treba imati u vidu da se i izlazak iz recesije ne može ostvariti bez dubokih socijalno-ekonomskih promjena.

2. ANALIZA KRETANJA NAJZNAČAJNIJIH INDIKATORA KAO POSLJEDICA RECESIJE

Recesija je posebno pogodila izvozno orijentirane sektore i sektore koji su pogođeni padom tražnje na domaćem tržištu. To se posebno odnosi na koksnu, hemijsku i metalnu industriju, građevinarstvo, drveno-prerađivačku, papirnu i grafičku, industriju namještaja i druge. Rezultati analize su pokazali da su privredna društva industrijskog sektora ostvarila ukupan prihod u iznosu od 571,17 miliona KM, što u odnosu na I-VI 2008 godine, u kojoj je ukupan prihod iznosio 732,75 miliona KM, predstavlja smanjenje od 22 %.

U rudarstvu je došlo do povećanja prihoda u odnosu na isti period prošle godine i to za 17 % i iznosi 156,14 miliona KM. U energetici je takođe ostvareno povećanje ukupnog prihoda od 4% i iznosi 171,58 miliona KM. Za razliku od sektora rudarstva i energetike gdje je zabilježen porast ukupnog prihoda, u sektoru industrije je ostvareno smanjenje ukupnog prihoda za 44% u odnosu na isti period prošle godine i iznosi 243,44 miliona KM, dok je u istom periodu prošle godine ukupan prihod za sektor industrije iznosio 433,61 milion KM. Na ovakvo drastično smanjenje ukupnog prihoda u sektoru industrije uticala je globalna recesija.

Tabela 1. Kretanje najznačajnijih indikatora ekonomsko – finansijskog stanja Industrijskih sektora u periodu I-VI 2009. u odnosu na I -VI 2008.godinu

Grana djelatnosti	Ukupan prihod (KM)		Index 08/07	Dobitak (KM)		Gubitak (KM)	
	I-VI 2008	I-VI 2009		I-VI 2008	I-VI 2009	I-VI 2008	I-VI 2009
2	4	4	5,00	6	7	8	9
1. Rudarstvo	133.379.418	156.142.550	1,17	850.906	1.917.748	21.206.554	6.450.855
2. Energetika	165.758.843	171.587.500	1,04	0	0	-	-
3. Industrija	433.614.960	243.440.299	0,56	35.952.103	11.435.652		
3.1. Hemijska industrija	200.061.054	89.059.877	0,45	11.452.768	-	9.127.219	52.534.861
3.2. Industrija gume i plastike	2.985.775	2.427.773	0,81	199.820	31.225	128.690	349.749
3.3. Metalprerađivačka i elektro industrija	142.000.672	88.899.888	0,63	5.882.292	822.997	2.222.962	3.641.400
3.4. Industrija obuće i tekstila	14.335.723	10.960.387	0,76	381.504	269.865	1.512.726	1.389.683
3.5. Grafička industrija	5.707.902	5.299.039	0,93	212.500	1.314	311.987	168.294
3.6. Industrija građevinskog materijala i građevinarstvo	68.523.834	46.793.335	0,68	17.823.219	10.310.251	520.833	2.086.794
Ukupno	732.753.221	571.170.349	0,78	36.803.009	13.353.400	35.030.971	66.621.636

U okviru industrije, najveće smanjenje ukupnog prihoda ostvareno je u hemijskoj industriji i to za 55 % u odnosu na nivo proizvodnje I-VI 2008. godine. Takođe, značajno smanjenje ukupnog prihoda u odnosu na nivo proizvodnje I-VI 2008. godine ostvareno je u industriji građevinskog materijala i građevinarstvu za 32%, u metaloprerađivačkoj i elektroindustriji za 37%, u industriji obuće i tekstila za 24%, u industriji gume i plastike prihod je smanjen za 19%, u grafičkoj industriji ukupan prihod je manji za 7%.

Ukupna suma gubitka na nivou resorne oblasti za I-VI 2009 godinu iznosi 66,62 miliona KM, te u poređenju sa istim periodom 2008. godine, u kojem je iznosio 35 miliona KM, povećan je za 90%.

Što se tiče uvozno-izvoznih rezulta može se konstatovati da su preduzeća iz resorne oblasti zabilježila smanjenje izvoza u periodu I-VI 2009. godine u odnosu na period I–VI 2008. Ostvareni izvoz u periodu I-VI 2009. godine iznosi 209,93 miliona KM i manji je za 44% od ostvarenog izvoza za isti period 2008. godine. Na ovakve izvozne rezultate uticala je globalna ekonomska recesija koja je najviše uticala na smanjenje izvoza u sektoru industrije i to za 56% u odnosu na isti period prošle godine, a što se tiče grana industrije najveće smanjenje je zabilježeno u okviru hemijske industrije gdje je ostvaren pad izvoza od 68%, zatim metaloprerađivačka i elektro industrija je ostvarila smanjenje za 43 %, grafička i papirna industrija je ostvarila smanjenje za 48%. Smanjenje izvoza ostvareno je i u ostalim industrijskim granama. Za razliku od sektora industrije u energetici i rudarstvu je ostvareno povećanje izvoza. U sektoru energetike izvoz je povećan za 21% u odnosu na isti period prošle godine, dok je u rudarstvu ostvareno povećanje izvoza za 11%.

Uvoz je takođe smanjen, i to za 55% u odnosu na isti period 2008. godine. Značajno smanjenje uvoza je zabilježeno u metaloprerađivačkoj i elektro industriji, rudarstvu, hemijskoj industriji, industriji obuće i tekstila, papirnoj i grafičkoj industriji. U industriji građevinskog materijala ostvareno je povećanje uvoza..

Ukupna zaposlenost u privrednim društvima zasnovanim na državnom kapitalu, smanjena je za 4% u odnosu na isti period 2008. godine i iznosi 20.110 radnika. U rudarstvu zaposlenost je povećana za 3%, u energetici je smanjena za 2%, dok je u sektoru industrije zaposlenost smanjena za 10%. U okviru industrijskih grana najveće smanjenje je zabilježila industrija građevinskih materijala i građevinarstvo i to za 15%, dok je hemijska industrija ostvarila smanjenje zaposlenosti od 13% u odnosu na isti period 2008. godine.

3. PROGRAM MJERA ZA PREVLADAVANJE FINACIJSKE I PRIVREDNE KRIZE

Tuzlanski kanton kao mnogoljudniji, sa naslijeđenim privrednim, istraživačkim, ljudskim i prirodnim potencijalima, kroz organizovan, strateški određen i taktički prilagođen program kratkoročnih i dugoročnih mjera, ima šansu da prevaziđe nastale poteškoće djelovanjem svjetske ekonomske krize, pa i ubrza svoj, dugo godina u fazi stagnacije, privredni, ekonomski, socijalni i društveni razvoj. Poseban naglasak je na potrebi revitalizacije i realizaciji novih programa privrednog rasta u oblastima gdje Tuzlanski kanton ima komparativne prednosti, kao što su energetika i rudarstvo, hemijski kompleksi, malotonažna hemija i materijali posebnih namjena, poljoprivreda, šumskoprerađivački sektor, turizam i slično. Od ostalih prirodnih resursa treba posebno izdvojiti potencijalna nalazišta nafte, vodu i kamen te potencijale koje imamo kada su u pitanju Univerzitet i naučnoistraživački kadrovi i institucije. Sagledavanja u okviru ove teme neće se potvrđivati detaljnim kvantitativnim projekcijama već će se ograničiti na koncentrisanje i potrebu mobilnosti i akcionog djelovanja, obzirom da je u Tuzlanskom kantonu urađena Strategija razvoja 2008-2013. godina, urađena i usvojena Strategija razvoja poljoprivrede TK-a. kao i Strategije zapošljavanja. Urađeni su i drugi dokumenti iz oblasti koncesija, prostornog uređenja, zaštite okoliša i slično, koji osiguravaju normativno uređenje razvoja skoro svih djelatnosti za nesmetan i siguran razvoj.

Prijedlog mjera iz nadležnosti Vlade Tuzlanskog kantona (kao drugog nivoa vlasti) koje se nadovezuju na mjere Vlade Federacije BiH u integralnom djelovanju, za ublažavanje uticaja globalne ekonomske krize na privredno i

ekonomsko stanje skoncentrisane su u četiri grupe mjera:

- a) Sanacija i uravnoteženje planiranog budžeta TK-a
- b) Aktivnosti na osiguranju tekuće likvidnosti privrednih subjekata TK-a
- c) Investicijske aktivnosti
- d) Reforme

3.1. Sanacija i uravnoteženje planiranog budžeta TK-a

Kako je jedan od osnovnih pokazatelja uticaja ekonomske krize, znatan pad prihoda budžeta Tuzlanskog kantona to je realan pokazatelj da pored privredne imamo i finansijsku krizu. Ovo jasno potvrđuje svu ozbiljnost situacije i potrebu za preduzimanjem jakih antirecesionih mjera, kao i da se izmjenama i dopunama budžeta i racionalnijim upravljanjem, osigura nesmetano izvršavanje funkcionalnih nadležnosti Kantona.

Sanacija i uravnoteženje budžeta mora pratiti operativni program mjera štednje Vlade Tuzlanskog kantona za postizanje njegove stabilnosti i otpornosti na dodatne neočekivane udare.

Program mjera štednje Vlade Tuzlanskog kantona. Shvatajući ozbiljnost i težinu ekonomske situacije u kojoj se nalazimo, a posebno imajući u vidu posljedice koje će se odraziti na Tuzlanski kanton, Vlada TK-a je odlučna da u narednom periodu učini slijedeće korake:

1. u javnoj potrošnji provoditi restriktivnu politiku sa čvrstim budžetskim ograničenjima
2. maksimalno kontrolisati upotrebu budžetskih sredstava, jačanjem internih kontrola radi preventivnog djelovanja, sa ciljem što efikasnijeg korištenja budžetskih sredstava
3. uskladiti budžetsku potrošnju sa ostvarenim prihodima,
4. ograničiti ili pak odgoditi donošenje propisa koji nisu nužni, a čija primjena podrazumijeva potrošnju iznad budžetom planiranih iznosa.

Provođenjem stalne analize efekata primjene mjera iz Programa mjera štednje Vlade Tuzlanskog kantona u skladu sa ostvarenim rezultatima vršit će se korekcije, izmjene i dopune, ali isto tako tražiti i odgovornost u odstupanju od politike štednje.

Plaće svesti u okvire Vladine jedinstvene politike plaća. Ovo će biti učinjeno poštivanjem sljedećih mjera i ograničavajućih aktivnosti:

- nema isplata za povremene i privremene poslove i isplata za prekovremeni rad (izuzetak ako je to izričito zakonom predviđeno) izuzev uz saglasnost Vlade,
- za vrijeme važenja ovog Programa, sve potrebe za poslovima i radnim zadacima riješiti preraspodjelom poslova, eventualno odobriti slobodne dane po ovom osnovu,
- analizirati isplatu naknada za posebne uslove rada i svesti na najmanju mjeru zakonom utvrđenu.

Naplata budžetskih sredstava prema zakonu o pripadnosti javnih prihoda na nivou Tuzlanskog Kantona. Uprava za inspeksijske poslove će izraditi operativne Planove rada inspeksijskih i kontrolnih organa u novonastalim okolnostima, sa posebnim akcentom na kontrolu rada „na crno”, naplate budžetskih prihoda, uz obavezno mjesečno

izvještavanje Vlade Tuzlanskog kantona.

Ustupanje koncesija na istraživanje nafte, plina i drugih javnih dobara na području Tuzlanskog kantona.

Izrada plana privatizacije državnog kapitala. Ubrzanje privatizacije uz definisanje rokova i nosilaca aktivnosti, sa prijedlogom za svaki privredni subjekat pojedinačno o metodu, dinamici privatizacije, kao i namjeni utroška sredstava dobivenih od prodaje.

Isti Program će biti na snazi dok Vlada ne procijeni da su prestali razlozi za primjenu istog.

3.2. Aktivnosti na rasterećenju i osiguranju tekuće likvidnosti poslovnih subjekata na području Tuzlanskog kantona

Rasterećenje privrednih subjekata u pogledu poreza i doprinosa u FBiH treba svesti na nivo tih opterećenja iz neposrednog okruženja kako bi izjednačili konkurenost svojih proizvoda namijenjenih izvozu. Najveći uticaj na taj dio ima Vlada Federacije BiH koja se i obavezala putem potpisanog „Programa mjera za ublažavanje posljedica globalne ekonomske krize i unapređenje poslovnog ambijenta“ i „Socijalni sporazum za period 2009-2010. godinu“ koji se operativno prate svaka tri mjeseca.

Prema ovim dokumentima Vlada se obavezala da će do kraja tekuće godine izvršiti smanjenje fiskalnih i parafiskalnih izdvajanja za 3,5%.

Na nivou kantona treba sagledati opravdanost izmjena zakonske regulative za olakšanje poslovanja privrednih subjekata, na primjer sudskih taksi, kao i reforma u zemljišno-knjižnim uredima i slično.

Aktivnosti na osiguranju tekuće likvidnosti poslovnih subjekata, prije svega iz proizvodnih sektora zahvaćenih recesijom, Vladinim mjerama i mjerama poslovnih banaka sa ustupanjem jeftinih kredita i povoljnim uslovima osigurati održanje postojećeg nivoa uposlenosti i ekonomske pouzdanosti za ispunjenje ugovorenih obaveza posebno ako su ista namijenjena izvoznom tržištu.

Pod jednakim uslovima privrednim subjektima sa potpunim ili većinskim privatnim vlasništvom učiniti sve da Vlada TK-a, putem Vlade Federacije BiH, osigura do kraja godine kreditna sredstva putem Razvojne banke Federacije BiH ili neke druge poslovne banke kreditni aranžman za privredne subjekte sa područja Tuzlanskog kantona. Iznos najmanje od 30 miliona maraka za osiguranje tekuće likvidnosti svih sektora zahvaćenih globalnom krizom.

Pri ovome, sugerišemo poslovnim bankama da raspoloživi kapital usmjeravaju, prije svega, na praćenje likvidnosti privrede, apostrofirajući izvozno orjentiranu privredu, bez obzira na vlasničku strukturu kapitala.

Izmjenama i dopunama budžeta Tuzlanskog kantona sredstva za ovu vrstu namjene za poticaj industrijskog sektora planirana su u iznosu od 4 miliona KM za 2009. godinu i podrška primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji 9 miliona KM.

Planirana sredstva na poziciji Ministarstva industrije energetike i rudarstva od 4 miliona KM prvenstveno će biti iskorištena kao Intervencija javnim preduzećima i privrednim društvima za ekonomsku održivost i uvezivanje radnog staža radnicima.

3.3. Investicijske aktivnosti

Podizanje proizvodnje i zapošljavanje. Prevladavanje recesije i krize nema bez tekućeg i budućeg investicionog ciklusa. Posljedice svjetske finansijske krize u našoj zemlji nije moguće rješavati zastojećima i ograničenjima privrednog razvoja i potrošnje. Naprotiv, jedino pravo rješenje nalazi se u usvajanju i realizaciji razvojnog koncepta gdje kriza može biti izazov i šansa za prevazilaženje problema koji godinama kočće ekonomski napredak zemlje

Investicijske aktivnosti na nivou TK-a.

Realizacija Projekata od kantonalnog i regionalnog interesa Direkcije cesta Tuzla sa mogućim kreditnim zaduženjem. Uraditi prijedlog Projekata za naredne dvije godine sa dionicama, potrebnim sredstvima i planiranim kreditnim zaduženjem. Cilj: Upošljavanje građevinske operative i građevinarstva

Podrška inicijativi formiranja Građevinskog konzorcija za nastup na domaćem i inotrižštu i izgradnji poduzetničkih parkova. Podrška podrazumijeva osiguranje sredstava Razvojne banke Federacije BiH za već započete poslove ali i za predstojeće koje pruža posebno Libijsko tržište za naše građevinarstvo.

Rješavanje stambenih potreba boračkih populacija i drugih udruženja putem kreditnih sredstava.

3.4. Finansijska podrška

Mjere Vlade Tuzlanskog kantona. Dosljednim provođenjem mjera Vlade TK osigurat će se značajne uštede koje će biti usmjerene na financiranje razvojnih projekata.

Privatizacijske aktivnosti. Najznačajniji efekt koji bi u narednom periodu mogao imati na ukupne tokove privrednog i ekonomskog razvoja je tranzicija preostalog državnog vlasništva u privatno. To je i najznačajniji uslov za ukupnu ekonomsku tranziciju u BiH koja u konačnom treba rezultirati prelazak na tržišnu ekonomiju.

Kantonalna agencija za privatizaciju. U skladu sa usvojenim dokumentom „Politika privatizacije u Federaciji BiH” od strane Vlade Federacije BiH potrebno je da Kantonalna agencija za privatizaciju uradi dokument o privatizaciji sa prijedlogom za svaki privredni subjekat pojedinačno o metodu, dinamici privatizacije. Privatizacijom državnog kapitala ostvarit će se značajna sredstva za investicije, zatim za reformu penzionog fonda i fonda za zdravstvenu zaštitu. Cilj: Ubrzati proces privatizacije i prikupiti dodatna finansijska sredstva za nove projekte.

Ubrzanije vođenje stečajnih postupaka sa mogućnošću prestrukturiranja privrednog društva. Stečaj je potrebno posmatrati kao konačno rješenje za preduzeća koja se nalaze u poteškoćama da izmiruju svoje obaveze prema povjeriocima (državi, uposlenicima, dobavljačima, bankama i drugim kreditorima). Cilj: okončanje statusa društva. Efekti: rješavanje statusa radnika i unovčavanje preostalog kapitala za nove projekte

Odgovornost upravnih i nadzornih odbora. Resorna ministarstva će putem detaljne Analize stanja i poslovne pozicije privrednih društava iz vlastite nadležnosti razmotriti efikasnost i odgovornost upravnih i nadzornih odbora i odgovornost menadžmenata, te preduzeti konkretne radnje na kadrovskom prestrukturiranju sa ciljem dovođenja onih koji imaju viziju za očuvanje i jačanje poslovnih subjekata u izmijenjenim uslovima privređivanja.

Unapređenje socijalnog partnerstva. Vlada Tuzlanskog kantona po određenim materijalima može tražiti mišljenje Ekonomsko-socijalnog vijeća. Cilj: osigurati da materijali iz oblasti ekonomskog i socijalnog života (zakoni, uredbe i odluke) koje raspravlja Vlada TK-a budu pribavljena mišljenja Ekonomsko-socijalnog vijeća Tuzlanskog kantona. Efekti: bolja usaglašenost socijalnih partnera o ponuđenim rješenjima

3.5. Reforme

Provođenje adekvatnih reformi sa ciljem značajnog reduciranja javne potrošnje na državnom, federalnom i kantonalnim nivoima, s tim da se efekti tih mjera usmjere u najvećem dijelu u privredne tokove na način koji će dovesti do očuvanja postojećih radnih mjesta i kasnije većeg zapošljavanja.

Obrazloženje: više od 47% GDP-a u BiH otpada na javnu potrošnju, po čemu smo na prvom mjestu u svijetu. Takođe, u Federaciji BiH postoji izuzetno nepovoljan odnos korisnika prava koja se finansiraju iz budžeta i vanbudžetskih fondova u odnosu na zaposlene, iz čega se može izvući jasan zaključak o potrebi reforme u oblasti PIO/MIO i u socijalnoj sferi.

Služba za zapošljavanje Tuzlanskog kantona će razraditi uslove i kriterije za dobijanje stvarnog broja prijavljenih na evidenciji nezaposlenih, kako bi došli do objektivne evidencije lica koja žele prihvatiti ponuđeni posao u okviru svoje struke i stručne spreme. Za takav test jedna od mjera bila bi ponuda raspisivanja povremenih poslova u komunalnim djelatnostima, građevinskim preduzećima, raznim uslužnim djelatnostima ili u kompanijama koje mogu iskazati povremene poslove za koje bi mogli i aplicirati za dio sredstava prema Službi radi provođenja potrebnih kontrola. U cilju potrebne evidencije i kasnijeg uvođenja u zakonsku regulativu, predlažemo da se pri Službi za zapošljavanje Tuzlanskog kantona, od strane evidentiranih nezaposlenih osoba, registruje Udruženje individualnih davalaca različitih usluga koji u svojoj djelatnosti ne bi imali smetnje za rad od strane inspeksijskih službi u naredne dvije godine do normativnog uređenja takvog rada.

4. RECESIJA KAO IZAZOV I ŠANSA

- Kako je potrošnja električne energije i u uslovima recesije veoma stabilna i u uslovima smanjenja ekonomske aktivnosti i da regionalno evropsko tržište ispoljava rastuće potrebe, to je prvi korak razvoja energetskog sektora. Energetika za TK postaje područje izuzetne atraktivnosti za priliv stranih direktnih investicija, zapošljavanje i razvoj pratećih servisa za generiranje mikro i malih kompanija, veze univerziteta i privrede i dodatno zapošljavanje.
- Recesija je dobra prilika za rast uloge domaćeg tržišta i te mogućnosti TK treba iskoristiti za jačanje konkurentnosti domaće proizvodnje i većeg povjerenja potrošača u domaću proizvodnju. To je posebno značajno kod hrane, pića, i drugih oblasti široke potrošnje.
- Recesija dovodi do temeljitih promjena u samoj strukturi svjetske proizvodnje i potiče stvaranje novih osnova za kreiranje konkurentskih prednosti za međunarodno tržište. Sada je prilika da se temeljito pripreme dobre osnove za jačanja konkurentnosti TK u prihvatanju proizvodnji iz Zapadne Evrope koje će morati da se sele sa njenih lokacija zbog visokih troškova proizvodnje. U te sektore spadaju prije svega proizvodnje u metalnoj, hemijskoj, tekstilnoj, proizvodnji autokomponenti i drugim proizvodnjama koje se mogu locirati na području TK.
- Uloga znanja čak i u tradicionalnim industrijama sve više dolazi do izražaja. Ulaganja u edukaciju, istraživanje i razvoj ne smiju se smanjivati čak ni u uslovima recesije. Poseban značaj dobiva prilika za jačanje profesionalnih znanja i vještina za bolje uslove zapošljavanja ljudi koji traže posao ili će se zbog strukturnih promjena naći u potrebi prekvalificiranja.
- Mala i srednja preduzeća su pokazala u uslovima recesije veću snagu i održivost. U sredinama na području TK u kojima su mala i srednja preduzeća brojnija i razvijenija, dešavaju se i manji potresi u gubitku radnih mjesta. Politika razvoja malih i srednjih preduzeća pokazuje svoju punu opravdanost i treba da bude u fokusu mjera za prevazilaženje recesije i osiguranje razvoja TK.
- Uloga lokalnih zajednica u uslovima recesije se posebno ističe. U njima se lakše iznalaze posebne razvojne

mogućnosti u stvaranju povoljnijih uslova života građana i razvojni programi koji poboljšavaju poslovni ambijent za razvoj malih i srednjih preduzeća kao što su industrijske zone, upravljanje zemljištem, partnerstvo javnog i privatnog sektora, razvoj komunalnih preduzeća, zadovoljavanje osnovnih javnih potreba i slično. Posebno dobri efekti su pokazani uz saradnju lokalnih i regionalnih zajednica za realizaciju razvojnih inicijativa.

- Posebno treba naglasiti, da u uslovima recesije tradicionalni načini finansiranja javnih investicija preko budžetskih sredstava nemaju svoju održivost. Potrebni su drugi modeli finansiranja, a težište treba usmjeriti prema javno-privatnom partnerstvu (JPP) i fondovima EU koji se odnose na IPA projekte, FP7 fondove i predpristupne fondove kada BiH stekne status kandidata za EU. Vlada TK mora razviti svoje kapacitete da regulira na transparentan način oblast JPP, da osigura transparentne procedure u JPP i da uradi temeljite studije izvodljivosti projekata koji se mogu finansirati po tom modelu. Takođe treba razviti kapacitete za kandidiranje projekata za IPA fondove i za naučno-istraživačke projekte iz programa FP7. Reducirana uloga budžeta svakako dovodi u pitanje ostvarivanje njegove razvojne uloge, zbog čega se moraju tražiti alternativni izvori finansiranja.

5. MONITORING PROGRAMA MJERA ZA UBLAŽAVANJE GLOBALNE RECESIJE NA PRIVREDNO I EKONOMSKO STANJE TUZLANSKOG KANTONA

Implementacija *Programa mjera za ublažavanje globalne recesije na privredno i ekonomsko stanje Tuzlanskog kantona* trebala bi biti obavezna i obavljati se u skladu sa najboljim praksama EU. Monitoring uključuje redovne provjere stanja, pravovremene i efikasne provjere implementacije programa, projekata, mjera u funkciji ostvarivanja utvrđenih ciljeva i vizije.

Vlada Tuzlanskog kantona će zahtijevati i vršiti:

- redovne provjere stanja, ublažavanja pa i mogućeg napredovanja,
- redovne provjere implementacije, ostvarivanja ili dostizanja vizije i ciljeva,
- analizu efekata implementacije dokumenta na kvalitet života, okoliš i druge aspekte života i rada na području TK-a
- međusobnu ovisnost i potrebnu usklađenost razvoja pojedinih sektora i nužnu intervenciju.

Monitoring će se sastojati od sljedećih aktivnosti:

- monitoringa aktivnosti, rezultata i efekata,
- monitoringa progressa u upravljanju.

ZAKLJUČAK

Mora se imati na umu da su problemi sa kojima se sada suočavamo u najvećoj mjeri izazvani svjetskom ekonomskom krizom ali i nereálnom emisijom prava po različitim osnovama. Svako rješavanje krize morat će neizostavno ići i u pravcu suočavanja sa ovim problemom i njegovog svođenja u realne okvire. Tuzlanski kanton koristeći navedene komparativne prednosti ima šansu da prevaziđe nastale poteškoće djelovanjem svjetske ekonomske krize, pa i ubrza svoj, dugo godina u fazi stagnacije, privredni, ekonomski, socijalni i društveni razvoj. Komparativne prednosti, su energetika i rudarstvo, hemijski kompleksi, malotonažna hemija i materijali posebnih namjena, poljoprivreda, šumskoprerađivački sektor, turizam i slično. Od ostalih prirodnih resursa treba posebno izdvojiti naftu, vodu i kamen te potencijale koje imamo kada su u pitanju Univerzitet i naučnoistraživački kadrovi i institucije.

LITERATURA

1. Studija dugoročnog razvoja hemijske industrije Bosne i Hercegovine do 2000- te godine, Tuzla ,maj 1985. godina
2. Analiza faktora, uslova i mogućnosti razvoja hemijske industrije za period od 1986- 2000. godine, RZ OP Sarajevo, maj 1984. godine
3. Studija razvoja proizvodnje procesne opreme, Institut za hemijsko inženjerstvo, Tuzla, 1983. godine
4. Konceptija dugoročnog razvoja BiH do 1990/2000. godine, Ekonomski institut Sarajevo 1990. godine.
5. Korišćenje uvoznih tehnologija , znanja i iskustva u razvoju vlastitog istraživačkog rada u praksi OUR BIH, Patentinvest, Sarajevo, 1981. godine
6. Društveno ekonomski razvoj i produktivnost, I konferencija o produktivnosti, Sarajevo, 1981. godine
7. Savjetovanje o planu razvoja bazne hemijske industrije o okviru
8. „ PETROKEMA”za razdoblje 1981 – 1985. godine, Opatija, 1979. godine.
9. Stanje, mogućnosti i perspektive oživljavanja hemijsko-tehnološkog kompleksa privrede Tuzlanskog kantona; Tuzla, april, 2003 godine.
10. Strategija razvoja Tuzlanskog kantona 2008 – 2013 godine, Ekonomski institut Sarajevo, decembar 2008. godine.
11. Uputstvo za okončanje situacione analize , Ekonomski institut Sarajevo, Domazet, A. 2008 godine.
12. Podaci i analize Privredne komore F BiH.
13. Razne publikacije, časopisi, studije i informacije iz zemlje i svijeta
14. NERDA – Regionalna razvojna agencija za Sjeveroistočnu BiH

Izazovi menadžmenta i marketinga u vrijeme globalne krize

“TURNAROUND MANAGEMENT” AS A TOOL FOR HANDLING CRISES

Marjan Dzidrov¹, Radmil Polenakovik²

¹Marjan Dzidrov, Teaching assistant, Faculty of Informatics, University Goce Delchev, Shtip, Macedonia, E-mail: marjan.dzidrov@ugd.edu.mk

²Dr. Radmil Polenakovik, Associate Professor, Faculty of Mechanical Engineering, Ss. Cyril and Methodius University, Skopje, Macedonia, E-mail: rdepole@mf.edu.mk

Keywords: crisis, organization decline, recovery, turnaround management.

ABSTRACT

This paper analyze concept of “turnaround management” and extracts activities which should be implemented in the organizations that are facing crisis, in order to turnaround company performances, and to come out as winner from the crisis. Some managers see the crisis as a threat, but for others, who are brave, crisis is just an opportunity for success. This attitude is essential and indispensable for making turnaround in company performances in order to defeat the crisis. In depth research was conducted in 41 companies in the Republic of Macedonia in order to determine main factors that are crucial for successful implementation process of turnaround management. Results showed that main factors that are recognized by Macedonian managers in order to use as a tool “turnaround management” and to have positive outcomes are: (1) Creative decisiveness & charismatic communication; (2) Permanent professional improvement and (3) Coaching.

1. INTRODUCTION

In the business world today there is little that is more important than a business's performance especially in time of economic crisis. When business performance suffers, there are only three options for owners, shareholders or top management: watch the decline in performance continue and keep your fingers crossed that something will happen to stop the “haemorrhaging”; sell the business off to someone else; or to turn the performance around [8]. This requires several key elements: an appropriate strategic vision; an organizational structure; a set of business processes; a human resource architecture that will support the vision; technological innovation that will nourish the organization as well as enhances the product ranges; and an organizational culture that will accept and commit to the effort.



Figure 1 - Turnaround elements

It should be recognized that these six elements will not drive nor sustain an organizational turnaround on their own. It is the appropriate mix and their interrelationship that will drive performance improvement, and for this most responsible are managers.

Corporate turnaround can be defined simply as the recovery of a firm's economic performance following an existence-threatening decline [9]. The decline may occur over several years although there are situations when extraordinary events occurring over a shorter period of time can place a firm in peril. A successful recovery, in its most subdued form, may involve mere survival with economic performance only just acceptable to the firm's various stakeholders. On the other hand, in its most positive form, the recovery may lead to the firm achieving sustainable, superior competitive positions in its chosen areas of activity.

The need for turnaround is necessary for companies that have underperformance in the areas of management, finances, competition, operations, and strategy [11]. Management underperformance can usually be seen in areas such as leadership issues; skills issues; micromanagement instead of delegation; organizational structure issues; ineffective communication; misplaced compensation and incentives; and high employee turnover.

Financial underperformance is usually evident in excessively low sales volume; excessively low prices; excessively high expenses; poor balance sheet management; debt and insufficient working capital. Competitive underperformance tends to be characterized by factors such as uncompetitive products; service and support issues; obsolescence; and quality issues. These can lead to a loss of established business and/or a failure to get new businesses.

Operational underperformance is characterized by lean manufacturing opportunities; poor capacity planning;

poor scheduling; and process inefficiencies. The last area of underperformance, strategic underperformance, is characterized by market channel issues; supply chain tier issues; and scale issues.

In brief, turnaround can be defined as all actions undertaken for performance recovery or improvements in performance sufficient for the reestablishment of business viability in the face of actual or impending failure.

The ultimate goal of a turnaround process is to help the organization in the hilling proves and eventually result in a substantial positive performance. On the other hand, even though turnarounds can be seen as means for achieving long-term sustainability, it is common for higher position employees to be ignorant or incapable to admit and recognize that they are need turnaround. This obstacle is due to several factors, including:

- The belief that initiating turnaround is just another way of admitting failure
- The myth that turnaround leads to mass redundancies, thus results in opposing the idea of turnaround. Nevertheless, that this is not the case can be proven from the fact that only employees who are not adding value in their workplace are laid off during turnaround process.
- The misconception that companies will cease to do business with a company undergoing a turnaround. But on the contrary, firms tend to be drawn to a company in turnaround, because the very fact that it has initiated a turnaround implies that it is a responsible and serious company.

Even when CEOs accept that their company needs a turnaround, they often take a long time to arrive at such a decision. Due to such hesitation, turnarounds are often initiated by third parties such as lenders (i.e. banks), bankruptcy attorneys, or investors who have a stake in the company.

2. NEED FOR A TURNAROUND MANAGER FOR IMPROVEMENT OF WORK PERFORMANCE

Business decline and failure carry excessive social and economic costs. People who become unemployed lose not only income, but also confidence, self-respect and, in some cases, there is a breakdown of the family unit. As businesses disintegrate and close, wages, salaries and dividends, export earnings and taxation revenues are adversely affected and GDP and investment are likely to decline. Some of these businesses could be saved if managers are able to implement better understood turnaround strategies thus reduce the heavy social and economic costs.

Successful turnaround management requires managers who have specific skills and an understanding of troubled situations, professionals who offer new perspectives from which independently evaluate the company's. A key factor that separates success from failure is the ability of managers to answer the questions referring to: the purpose of the business; viability of the same; sufficiency of cash resources for recovery; availability of capable leaders for recovery inside the company; existence of core business activity as a source of future perspective; scenario planning and preparation for the worst case scenario [2], [7].

In order to achieve success in turnaround management, the existence of a focused and hungry management team who is oriented towards deriving value is crucial. Nevertheless, given the high failure rates, one may say that management commitment is essential for a successful start up of turnaround. In addition, consulting with the right people and appointing strong and courageous leaders as opposed to managing

with committee are preconditions for a successful turnaround. Moreover, often turnaround management can represent fundamental change in an organization where a strong company's culture represents a cornerstone. A change in behavior is crucial, which should start at the board level, even though successful turnarounds are characterized by a bottom-up change in behaviour.

3. MANAGING HEALTHY VS. CRISIS UNIT

There is a drastically difference in the way how managers handle and operate in every day healthy organizations, compared to the challenges that mangers in a crisis unit are faced with. Nevertheless, this is not the case when a turnaround situation is present, given that managers are faced with situations of already deteriorated performances. Brief comparison of the key characteristics of these two situations is presented in the Table 1.

Table 1 - Different management perspectives

Business as usual	Business in Crisis
<i>Stability and good management</i>	<i>Change and leadership</i>
Acceptable profitability	Low or disastrous profitability
Continuous improvement	No improvement
Customer satisfaction	Redundancies
Investments	Cynicism and low motivation
Recruitment	Turmoil and chaos
Motivated people	Loss of best people

When considering the launch of a turnaround, the managers' should carefully reconsider all these aspects, such as whether the local management is willing to undertake this task; are there any burnout cases; needed skills and experience; appointing a senior executive acting as a “godfather” for the turnaround program; setting up a realistic time frame etc. Last, but not least is the need of top management to realize that there might be a small probability existing, against which the team will be struggling.

Having said all of this, it is crucial for managers to have a was experience, as well as ability to enter a chaotic situation, establish the components that the business is lacking; to substitute or supplement the staff, and rapidly create a success. Nevertheless, companies are searching for a manager who has inner strength; political confidence and know how to cut and grow at the same time. That's not an easy task.

4. FIRST DAY, MOMENTUM FOR TURNAROUND MANAGEMENT

Turnaround managers need to communicate an important message to employees and establish credibility from the first day. Nevertheless, he/she should state clearly that the change of company's direction will start with a new strategy and vision, requiring the execution of specific tactics in the days to come. More precisely, in order to achieve

successful outcomes, efforts must be aligned and consistent, which even though will represent a lot of hard work, at the end will result in a healthy and successful organization.

At this initial times, the managers should make efforts to understand the problems of the employees, to get an idea of the collective feeling (i.e. overworked, underappreciated or under paid), and empathize with them. Nevertheless, the goal of this initial meeting is to make the people believe in the turnaround process.

The eagerness of the turnaround manager to accomplish as much of the turnaround work as possible in very short time, might lead to missing opportunities to establish credibility, which might lead to a potentially devastating results [6]. There are several pitfalls that will be presented in brief.

- First of all, manager should establish regular meetings with the employees, where they will be able to represent their ideas and experience, which on the other hand can be used by the manager for the good of the entire company. Nevertheless, this participation will help the decision making process and will establish the crucial “esprit de corps,” which will help the team to be united when inevitable crises occur.

On the other hand, these meetings should not be too often, in order for a manager no to leave the impression that they are only discussing about things, while as actions are missing. Moreover, a manager should avoid getting caught up in a multitude of endless “strategic planning meetings.” On the contrary, a manager should spend as much time as possible daily with staff members, supervisors and managers. Shortly, a turnaround manager must be visible to everyone in the company; to be welcomed at all meetings of top management, but also to feel comfortable with the regular workers as well.

- Second, a turnaround manager must establish and state clear that everyone is accountable for their actions. While mistakes are part of life, if they are repeated, or employees are ignorant, they will not be tolerated. However, mistakes must not be hidden or obscured, but instead turned into a learning opportunity. In doing so, the turnaround manager must blend an objective treatment of the problem with a customized approach to resolving it. Ultimately, the turnaround manager must show that a key driver of success is how a company responds to mistakes.
- Finally, the turnaround manager must carefully manage any situation where a disgruntled employee attempts to undermine or “bad-mouth” the turnaround process. Inevitably, the turnaround manager will have identified skeptics early in the turnaround process. The turnaround manager may choose to manage the situation instead of terminating a disgruntled employee after weighing the costs of termination against the benefits of making the change.

5. SIGNIFICANT CHARACTERISTICS OF A TURNAROUND MANAGER

In order to gain some aspects that are important for the process of “turnaround” in the organizations, a research was conducted in the Republic of Macedonia [3]. Data for this study were acquired through a questionnaire that was delivered to companies in the R. Macedonia and the entire procedure was

electronically collected, completely confidential for the respondents. The total number of answered questionnaires is 42, the surveyed managers were from 41 companies. Varieties of industrial activities of enterprises were included, or more precisely about 16 different industrial activities were studied. According to the classification of enterprises by the number of employees, most of the companies surveyed are with 51 to 250 employees. There were nine cities questioned, with most respondent companies being situated and established in Skopje, followed by Stip, Tetovo, Bitola, Prilep, Veles, Kocani, Vinica.

7. DETERMINATION OF THE ABILITIES, PERSONAL CHARACTERISTICS AND KNOWLEDGE OF MANAGERS FOR TURNAROUND

This analysis may suggest that at least three different dimensions can be identified by a given set of variables, all of which have high reliability and internal consistency. These three dimensions are the determinants of the abilities, personal characteristics and knowledge of manager for turnaround [3]. The first dimension refers to the “creative decisiveness & charismatic communication”. This means that a turnaround manager should have abilities for rapid resolution of problems, and not to hesitate about any actions. Furthermore, creativity and good ideas are crucial, so that via communication he/she will empower his charisma so that he will motivate the employees.

Second dimension is the Permanent professional improvement, or perfect realization of the operation as a result of past experience based on great permanent professional training. This means that the manager should be experienced and meticulous in his work, but nothing could be achieved if they are not upgraded with new skills and new knowledge. This is triggered by the environment and the environment, which today is very dynamic.

Finally, the third dimension refers to the skills that one “turnaround” manager should have. The most important one is that he/ she should be a coach who will promote teamwork and will make positive team spirit in the company. Nevertheless, it is essential that he/she should delegate the work, and not just to be passive waiting for somebody else to make the orders and take the responsibility. This means that a turnaround manager is a person who is responsible for determination, authorization and choosing.

8. CONCLUSION

Turnaround management allows withdrawal of one line to ending the poor operations in the organization, establish and implementing turnaround in the organization in order to avoid from the current existing or potential crisis. Turnaround means basically a significant improvement in the performance of an organization so that indicators of health predominate over indicators of disease. Therefore, by applying the principles of turnaround management a loss-producing commercial organization

may succeed in breaking even; an enterprise with below-normal profitability may show normal profitability; a once-moribund non-commercial organization may display a much higher level of activity, innovation, client acceptance, and internal morale. But one of the most difficult challenges of turning around a company is convincing the company's management that it needs to be turned around. Most turnarounds, in fact, aren't initiated by the company, but by a bank or a bankruptcy attorney.

In a crisis or turnaround situation, it is known that the turnaround manager is focused on controlling cash, obtaining the necessary liquidity to maintain operations, stabilizing its supply chain, retaining key managers and identifying operational deficiencies, cost-reduction opportunities and unearthing pools of non-core sources of cash—all nearly simultaneously. There's a lot of work to do, and very little time to get it all done. But the skill of the turnaround manager is to focus on returning a troubled company to a profitable path therefore managers should have capability for creative decisiveness & charismatic communication, permanent professional improvement and coaching [3]. This means that the turnaround manager should not be hesitant, respectively require a great determination to solve problems. The Time is not comfort when the company is faces a crisis, so it is necessary to solve problems in short period, at the same time requiring great creativity, and only good ideas are acceptable. Turnaround manager must face the challenges and to assume responsibility, but he/she can't do everything. He must have support from staff. Good staff is one of the most important assets of a company, from here the communication are emphasizes as very important in the process of turnaround, which should be in both directions. Through this communication, the manager must use his charisma for motivating employees, with only goal, successful implementation of the process of turnaround. For all this, the manager should have experience and to be meticulous in his work, but this depends on the skills and knowledge which he possesses. Because things are changing very quickly in this modern age, and to have respond to all new demands and challenges that inevitably arise, a permanent professional improvements are needed if the manager seeks to beat the crisis and to make a successful turnaround.

REFERENCES

1. Brooks, G., (1996), Working With a Turnaround Consultant, Turnaround Management Association, HQ Chicago.
2. Collard, John M., (2002), Steering Clear of the Brink: Early Warning Signs Pinpoint Business Troubles, Changing Leadership Style to Accomplish a Turnaround, Journal of Private Equity, Vol. 5 Issue 4, p25, 7p.
3. Dzidrov, M., (2009), Analysis of the factors that influence the process of turnaround management in organization, master thesis, Faculty of Mechanical Engineering, Skopje.
4. Ernst & Young Thought Leadership Report, (2007), The Art of Turnaround Management in the Paper Industry, Ernst & Young.

5. Harker, M., Harker, D., (1998), The Role of Strategic Selling in the Company Turnaround Process, *Journal of Personal Selling & Sales Management*, Vol. XVIII, No. 2, p55-67.
6. Hodkinson, F. S., (2006), Turnaround Topics - Credibility: The Real Key to Turnaround Success, *American Bankruptcy Institute Journal*. (http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5370/is_200610/ai_n21399608)
7. Katz, Robert D., (2008), When It's Time for a Turnaround, *Nonprofit World*. (http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5384/is_200803/ai_n25139973)
8. Kow, G., (2004), Turning around business performance: part I, *Journal of Change Management*, Vol. 4, No. 3. 229-246.
9. Naresh, R. P., (2000), Some recommendations for Improved research on corporate turnaround, *Management*, Vol. 3, No. 2.
10. Sawers, A., (2007), Long-term strategy required, p42-42, 1p. (<http://www.financialdirector.co.uk/financial-director/analysis/2183876/long-term-strategy-required>)
11. Tetteh, Vanessa A., (2008), Managing in a Turnaround Environment. *Research Starters Business*, p1-12, 12p.

RIZIK MENADŽMENT I OSIGURANJE U USLOVIMA KRIZE**RISK MANAGEMENT AND INSURANCE IN THE CRISIS CONDITIONS**Safet Kozarević¹

¹ dr.sc. Safet Kozarević, vanredni profesor, Ekonomski fakultet, Univerzitetska 8, Tuzla, BiH,
safet.kozarevic@untz.ba

Ključne riječi: rizik, čisti rizici, rizik menadžment i osiguranje, globalna kriza, upravljanje rizicima preduzeća

REZIME

Pojedinci i preduzeća za vrijeme obavljanja poslovnih aktivnosti nailaze na mnoštvo rizika. Posmatrano iz aspekta preduzeća, menadžeri preuzimaju odgovornost za sve rizike sa kojima se susreće preduzeće. Pojedinci su, svakako, odgovorni i trpe posljedice rizika kojima su izloženi oni personalno, odnosno njihove porodice. Ako rizike posmatramo iz aspekta rizik menadžmenta i osiguranja, onda su u centru pažnje, tzv., „čisti rizici“ kod kojih su mogući ishodi „gubitak“ i „bez gubitka“, odnosno rizici kod kojih ne postoji mogućnost zarade. Upravljanje ovim rizicima dobiva poseban značaj u uslovima globalne krize kada se, u svrhu smanjenja troškova poslovanja, često donose odluke koje su suprotne rizik menadžment principima.

Keywords: risk, pure risks, risk management and insurance, global crisis, enterprise risk management

ABSTRACT

Individuals and enterprises face many risks during their business activities. Looking from the enterprise point of view, managers take responsibility for the risks facing the enterprise. Individuals are also responsible and suffer consequences of the risks they are exposed personally, or by their families. If we look at the risks from the aspect of risk management and insurance, then the central position belongs to „the pure risks“ where the possible outcomes are „loss“ and „without loss“, i.e. risks where profit is not possible. Management of these risks gets a special meaning in the global crisis conditions when, intending to cut the operating costs, managers often make decisions which are opposite to risk management principles.

1. UVOD - DEFINISANJE RIZIK MENADŽMENTA

Postoje različita gledišta pojedinih autora u pogledu definisanja pojma rizik menadžmenta - upravljanja rizicima. Razlike se uglavnom odnose na specificiranje rizika koji su predmet upravljanja rizicima. Vaughan E. i T. ističu da je upravljanje rizicima „naučno zasnovan pristup problemu bavljenja čistim rizicima s kojima se susreću pojedinci i preduzeća“ [Vaughan E. i T. (2000), str. 29]. Ovu definiciju ćemo prihvatiti jer s jedne strane naglašava „naučni pristup“, a s druge strane „čiste rizike sa kojim se susreću pojedinci i preduzeća“ što i jeste predmet našeg interesovanja. Kako je za upravljanje čistim rizicima najznačajnija metoda osiguranje, često se koristi i naziv *rizik menadžment i osiguranje*.

Potrebno je napomenuti da se, za razliku od navedenog „tradicionalnog“ pristupa, u posljednje dvije decenije termin upravljanje rizicima, ili preciznije upravljanje finansijskim rizicima, koristi i kada je riječ o upravljanju špekulativnim rizicima, odnosno rizicima kod kojih je moguća i zarada. Ovaj termin se danas često koristi i kod upravljanja rizicima koji su karakteristični za poslovanje finansijskih institucija. Isto tako, često se upravljanje rizicima poistovjećuje sa upravljanjem osiguranjem što je pogrešno jer je upravljanje rizicima širi pojam, a osiguranje je samo jedna od tehnika za upravljanje rizicima. Konačno, kao najširi pristup upravljanju rizicima javlja se tzv. upravljanje rizicima preduzeća (enterprise risk management), koji predstavlja sveobuhvatan program za upravljanje svim rizicima sa kojima se susreće jedna privredna organizacija.

2. HRONOLOGIJA RAZVOJA RIZIK MENADŽMENTA

Upravljanje rizicima se vremenom razvijalo i dobivalo šire značenje. Naime, još u praistorijsko doba, kroz uvezivanja u plemena, bile su prisutne neke vrste podjele odgovornosti radi lakšeg odupiranja životnim opasnostima. Ideja o udruživanju i međusobnom pomaganju u borbi za opstanak javlja se još od prvobitne zajednice. Međutim, tada nije postojao nikakav organizovani sistem zaštite od rizika kojima je zajednica bila izložena, nego se taj problem rješavao tako što je zajednica uništena dobra zamjenjivala stvaranjem novih. Kratak pregled razvoja rizik menadžmenta u Starom i Srednjem vijeku prikazan je u Tabeli 1.

Tabela 1 Hronologija razvoja rizik menadžmenta u Starom i Srednjem vijeku

STARI VIJEK	
Godina	Način upravljanja rizicima
3000. p.n.e.	Prve raspodjele rizika - trgovci su kod prevoza robe rijekom Jangce na opasnim mjestima plovidbe robu raspoređivali na više manjih čamaca, a u slučaju da neki čamac potone naknada bi se izvršila ustupanjem dijela robe sa ostalih čamaca.
1729-1686. p.n.e. Zbornik zakona babilonskog kralja Hamurabija - Codex Hammurabi	Prvi pisani trag - obavezujuća uredba kojom su sudionici karavana koji su prenosili robu pustinjom morali dijeliti gubitke koje je pretrpio pojedini sudionik.
200-600. Talmud - jevrejska sveta knjiga	Korijeni pomorskog osiguranja brodova - vlasnik broda koji je bez vlastite krivice izgubio brod dobivao je od strane zajednice brodarka drugi brod.
533. Zbirka cara Justinijana	Korijen generalne havarije - obavezuje sve sudionike u pomorskoj plovidbi da daju doprinos za pokriće ljudskih i imovinskih gubitaka koje pretrpi pojedini sudionik za vrijeme plovidbe koja je u interesu svih sudionika.
SREDNJI VIJEK	
Godina	Način upravljanja rizicima

XI vijek	Udruživanje u staleške organizacije za međusobno pomaganje u slučaju smrti, bolesti, požara, nezaposlenosti i sl. Na Islandu su to bile gilde, a u Engleskoj cehovi.
1227. Dekret pape Grgura VII	Katolička crkva zabranjuje sklapanje pomorskog zajma (koji je bio dominantan oblik pokrića pomorskog rizika u Rimskom pravu) te se javlja potreba za novim oblicima pokrića rizika.
1347.	Preteča današnjeg ugovora o pomorskom osiguranju - prvi poznati ugovor u formi notarijske isprave sačuvan u Notarijskom arhivu u Đenovi.
1384.	Prva polica osiguranja izdata u Pizi.
1435. Barcelonski ordonans (naredba)	Prvi zbornik pomorskih običaja.
1568. Dubrovnik	Zakon o pomorskom osiguranju - najstariji zakon ove vrste na svijetu.

Paralelno sa razvojem nauke, posebno matematike i statistike, i proizvodnih snaga dolazi do razvoja osiguranja kao posebne tehnike rizik menadžmenta. Razvoj osiguranja značajno je doprinio izdvajanju rizik menadžmenta kao posebne discipline tako da poslije Drugog svjetskog rata ova problematika dobiva sve veći značaj i počinje da se izučava kroz specijalističke studije. Savremeni holistički pristup upravljanju rizicima preduzeća podigao je pitanje upravljanja rizicima na strateški nivo mnogih preduzeća. Uobičajeno je da u većim organizacijama rizik menadžeri dobivaju posebno mjesto u organizacijskoj strukturi što ukazuje i na porast značaja tradicionalnog rizik menadžmenta u savremenom poslovnom okruženju.

3. CILJEVI RIZIK MENADŽMENTA

Da bismo odabrali prave pravce za djelovanje i procijenili rezultate, neophodno je utvrditi ciljeve upravljanja rizicima. Osnovni cilj je, svakako, obezbjeđenje sigurnosti uprkos postojanju rizika i mogućim gubicima. Pored toga, treba razlikovati ciljeve prije i poslije gubitka.

Upravljanje rizicima podrazumijeva izradu adekvatnih programa pripreme za potencijalno nastupanje gubitaka bez obzira na mogućnost da se, u najboljem slučaju, gubici neće ni desiti. Najznačajniji ciljevi upravljanja rizicima prije gubitka su:

- *Obezbjeđenje efikasne zaštite i pripreme za potencijalne gubitke na najekonomičniji način.* Programi upravljanja rizicima ne smiju uzrokovati pretjerano visoke troškove radi dobivanja neadekvatne zaštite. To znači da se organizacijski resursi moraju koristiti na ekonomičan način uz upotrebu raznovrsnih metoda za analizu troškova i njihovu komparaciju sa publikovanim iskustvima drugih sličnih organizacija. Program upravljanja rizicima mora uključivati, kako analizu programa osiguranja, tako i analizu drugih tehnika za upravljanje rizicima.
- *Zadržavanje tolerantnog nivoa neizvjesnosti.* Jasno je da se ne može obezbijediti potpuna zaštita od neizvjesnosti. Zato je vrlo važno izvršiti analizu izloženosti rizicima kako bi se identifikovali oni rizici kojima treba posvetiti veću pažnju i kako bi se, na osnovu analize troškova i koristi za različite programe, izabrao pravi program za upravljanje rizicima.
- *Smanjenje zabrinutosti i straha vezanog za sve rizike.* Pojedinci u organizaciji na različite načine vide određene rizike kojima je organizacija izložena. Iz tog razloga se pojedinim rizicima pridaje veći značaj u odnosu na druge. Tako, npr., rizik odgovornosti zbog lošeg kvaliteta proizvoda je za top menadžment daleko važniji od, recimo, rizika nekog najobičnijeg kvara na mašini. Međutim, program upravljanja rizicima mora osloboditi organizaciju i njen menadžment od pritisaka prouzrokovanih brigom i strahom koju uzrokuju svi

rizici, a ne samo određene kategorije rizika.

- *Praćenje propisa u pogledu zaštite od rizika.* Zaštita od određenih rizika može biti i zakonski propisana. Neka preduzeća su zakonski obavezna da osiguraju svoju imovinu. Postoje i slučajevi obaveznog osiguranja od odgovornosti (npr., osiguranje od autoodgovornosti). Nekada su obavezne i druge tehnike upravljanja rizicima (zaštita na radu, protivpožama zaštita i sl.), tako da su u slučaju kršenja propisa mogući različiti vidovi kaznenih mjera.
- *Poslovanje u skladu sa etičkim principima.* Nekada se može ostvariti značajna ušteda na sprovođenju programa rizik menadžmenta tako što će se preduzeti određene radnje koje nisu u skladu sa etičkim normama. Tako, npr., proizvođač može izbjeći ugradnju određenih sistema za zaštitu okoline čime se zagađuje zrak i ugrožava zdravlje stanovništva u okolini.

Ukoliko dođe do gubitka, program rizik menadžmenta treba da obezbijedi da gubitak ne ostavi neželjene posljedice za organizaciju i/ili pojedince. Od ciljeva poslije gubitka, najznačajniji su:

- *Opstanak nakon gubitka.* Svakako da je najznačajnije da, nakon što pretrpi gubitak, organizacija nastavi da posluje. Nekada će opstanak podrazumijevati značajnije promjene u poslovanju organizacije ili određeno vrijeme za oporavak, ali je najbitnije da organizacija ne prestane da djeluje.
- *Kontinuirano djelovanje i obezbjeđenje stabilnih prihoda.* Kod određenih djelatnosti (npr., komunalne usluge) od krucijalne je važnosti da se poslovanje ne prekida. S druge strane, za neke djelatnosti (finansijske usluge, prehrambeni proizvodi i sl.) i najmanji prekid u poslovanju znači gubitak tržišta. Za njih je vrlo bitno identifikovati ključne aktivnosti kako bi se minimizirala vjerovatnoća njihovog prekida.
- *Obezbjeđenje stalnog napredovanja.* Osnovni cilj svakog preduzeća je rast i razvoj. Nakon što nastupi nepoželjni događaj, ovaj cilj je često daleko teže realizovati nego čisti opstanak preduzeća. U tom smislu puno je važnije da se, na račun kratkoročne profitabilnosti, obezbijedi adekvatan program za upravljanje rizicima koji će omogućiti rast i razvoj na duži rok. Programi osiguranja često predstavljaju tehniku koja može obezbijediti stabilnu profitabilnost tokom dužeg vremenskog perioda. Za neke organizacije, koje primjenjuju strategiju agresivnog rasta, održavanje odgovarajuće stope rasta je osnovni cilj poslovanja što predstavlja posebne okolnosti za kreiranje programa za upravljanje rizicima.
- *Minimiziranje posljedica koje gubitak ostavlja na ostale članove društva.* Ovaj cilj je usko vezan za etičke principe u poslovanju preduzeća. Zadovoljenje etičkih principa može prouzrokovati dodatne troškove nakon što se desi nepoželjan događaj. Tako, npr., u slučaju rizika odgovornosti za prodane proizvode, proizvođač može povući iz prodaje distribuirane proizvode nakon što na proizvodu uoči nedostatke koji mogu na određeni način ugroziti potrošače.

4. FAZE RIZIK MENADŽMENT PROCESA

Naučno zasnovan pristup upravljanje rizicima posmatra kao proces koji ima nekoliko faza. Postoje različita gledišta u pogledu faza ovog procesa, ali općenito mogu se izdvojiti slijedeće četiri ključne faze (Slika 1):

- identifikacija rizika,
- evaluacija rizika,
- izbor metode za upravljanje rizicima i
- implementacija programa i procjena rezultata.



Slika 1 Rizik menadžment proces

4.1. Identifikacija rizika

Proces upravljanja rizicima započinje identifikacijom rizika, odnosno potencijalnih gubitaka. U tu svrhu potrebno je istražiti izloženost imovinskim rizicima, rizicima odgovornosti, rizicima gubitka prihoda, rizicima promjene zakonske regulative, rizicima gubitka radne sposobnosti, rizicima krađe i sl. Za identifikaciju ovih rizika rizik menadžeri imaju na raspolaganju nekoliko izvora. Tu spadaju razne vrste upitnika za analizu rizika, finansijski izvještaji, izvršene fizičke kontrole, podaci o poslovanju u proteklom periodu i drugi izvori. Obično se za identifikaciju rizika koristi kombinacija ovih izvora kako bi se uočili svi veliki i mali potencijalni gubici. Također je veoma važno uzeti u obzir trendove i promjene u industrijskom i tržišnom okruženju i razmotriti njihov uticaj. Ova faza upravljanja rizicima je sprovedena uspješno ako su njome obuhvaćeni svi postojeći kao i novi rizici, odnosno ako su izvršene prognoze budućih rizika.

4.2. Evaluacija rizika

Nakon identifikacije rizika pristupa se njihovoj evaluaciji, odnosno vrednovanju potencijalnih gubitaka. Ova faza podrazumijeva utvrđivanje frekvencije javljanja gubitka, odnosno vjerovatnoće njegovog nastupanja u određenom vremenskom periodu. Pored toga, za svaki potencijalni gubitak potrebno je odrediti njegovu ozbiljnost, odnosno procijeniti moguću veličinu gubitka. Na osnovu utvrđene frekvencije i ozbiljnosti potencijalnih gubitaka vrši se njihovo rangiranje prema važnosti za program upravljanja rizicima. Najveća važnost pridaje se, svakako, onim rizicima kod kojih potencijalni gubici imaju najveće finansijske posljedice i koji mogu dovesti do finansijske katastrofe. Nasuprot tome, neki gubici se javljaju redovno i mogu se predvidjeti sa priličnom tačnošću tako da mogu biti pokriveni iz tekućeg prihoda. Prilikom utvrđivanja ozbiljnosti potencijalnih gubitaka posebnu pažnju treba posvetiti procjeni najvećeg mogućeg gubitka i najvećeg vjerovatnog gubitka, mada je njihova procjena otežana zbog teškoća u određivanju vjerovatnoće događaja koji ih prouzrokuju.

4.3. Izbor metode za upravljanje rizicima

Na osnovu vjerovatnoće i veličine identifikovanih potencijalnih gubitaka pristupa se izboru metode za upravljanje rizicima. Metode za upravljanje rizicima se u osnovi dijele na metode kontrole rizika i metode finansiranja rizika. U metode kontrole rizika spadaju: izbjegavanje, prevencija, redukcija, duplikacija, separacija, transfer rizika u svrhu kontrole i upravljanje informacijama. Metode finansiranja rizika su: zadržavanje rizika, transfer rizika putem osiguranja i transfer rizika putem metoda koje nisu zasnovane na osiguranju. Obično je potrebno izabrati jednu ili kombinaciju više metoda. Izbor metode zavisi i od raspoloživih sredstava za pokriće potencijalnih gubitaka. Ako se u prve dvije faze procesa upravljanja rizicima došlo do pravih informacija onda se može očekivati da se izvrši i pravi izbor metode za upravljanje. Izbor mora biti zasnovan na procjeni pozitivnih i negativnih efekata svake metode kao i raspoloživim resursima i karakteristikama rizika, odnosno potencijalnih gubitaka.

4.4. Implementacija programa i procjena rezultata

Nakon što izaberemo metodu, odnosno kombinaciju metoda za upravljanje rizicima pristupa se implementaciji programa mjera koje se moraju preduzeti. Ovo je posebno važno kada govorimo o upravljanju rizicima unutar preduzeća. U tu svrhu najprije je potrebno dati ovlasti rizik menadžeru kako bi isti mogao nesmetano da sprovodi program. Također je važno informisati sve zaposlene koji će participirati u programu o njihovim obavezama. Pojedini sektori u preduzeću moraju dati svoj doprinos izradi i sprovođenju programa. Proizvodnja, marketing, finansije, računovodstvo i kadrovska služba najbolje poznaju rizike iz svog domena poslovanja pa se uz njihovu saradnju može obezbijediti i najbolji program mjera i u proces uključiti cijelo preduzeće. U cilju što bolje implementacije programa

potrebno je vršiti periodične kontrole i procjene rezultata programa. Kontrola i procjena rezultata neophodna je kako zbog promjena okolnosti koje su bile uzete u obzir kod izrade programa tako i zbog mogućih grešaka u sprovođenju programa.

5. RIZIK MENADŽMENT KAO POSLOVNA FUNKCIJA

Pogled na rizik menadžment kao poslovnu funkciju se vremenom mijenjao kako je evoluiralo i shvatanje samog pojma rizik menadžmenta. Mišljenja autora se razlikuju zavisno od toga da li su oni ograničeni na posmatranje samo čistih rizika ili je u pitanju širi pogled koji uključuje i špekulativne rizike, odnosno sve rizike kojima je izložena jedna organizacija. Iako se prilikom analize ne mogu izbjeći i neke druge kategorije rizika, rizik menadžment ćemo posmatrati kao poslovnu funkciju čiji je osnovni zadatak upravljanje čistim rizicima sa kojim se susreće preduzeće, odnosno pojedinac.

Značaj rizik menadžmenta kao poslovne funkcije prepoznaje i P. F. Drucker koji ističe da bi rizik menadžment i osiguranje u savremenim uslovima poslovanja mogli postati isto toliko važni kao što je bilo poduzetništvo i poslovna sposobnost u pokretanju privrede razvijenih zapadnih zemalja tokom protekla tri vijeka. On naglašava da je društvena sposobnost upravljanja slučajnošću (neočekivanim požarom, iznenadnim industrijskim havarijama, prirodnim nesrećama), uglavnom kroz osiguranje i kontrolu rizika, vjerovatno jedna od karakteristika po kojoj se razlikuju razvijene zemlje od zemalja u razvoju. Nesreće i katastrofe pogađaju jednako razvijene i nerazvijene zemlje, ali društvo koje je sposobno kontrolisati i amortizovati takve događaje, sposobnije je postaviti svoje resurse, privredu i ekonomiju ka ekonomskom i društvenom napretku (Williams, Smith, Young, 1998).

5.1. Zadaci rizik menadžera

U poslovnoj praksi se pojedinci koji se bave rizik menadžmentom nazivaju upravljači rizikom (rizik menadžeri). U manjim preduzećima ovi pojedinci pored funkcije upravljanja rizicima često imaju i druge funkcije, dok u velikim preduzećima upravljači rizikom bi trebali u potpunosti biti usmjereni ka riziku. Upravljači rizikom, između ostalog, imaju slijedeće obaveze:

- pružanje pomoći u identifikaciji rizika,
- implementacija preventivnih i kontrolnih mjera,
- pregled dokumenata i ugovora vezanih za upravljanje rizicima,
- obezbjeđenje edukacije na teme vezane za sigurnost,
- kupovanje osiguranja,
- osmišljavanje finansijskih struktura koje se ne odnose na osiguranje,
- upravljanje i briga o štetama u pogledu pravne procedure i
- dizajniranje i koordiniranje programa osiguranja zaposlenika.

Koristi od efikasnog rizik menadžmenta za preduzeće su višestruke, a najznačajniji doprinos povećanju organizacijske vrijednosti ostvaruje se kroz (Wiening, 2005):

- doprinos povećanju profitabilnosti preduzeća kroz reduciranje troškova upravljanja rizicima i povećanje efikasnosti,
- povećanje organizacijskog kapaciteta za angažman na polju špekulativnih rizika minimiziranjem negativnih efekata čistih rizika i
- omogućavanje da menadžment planira budućnost preduzeća sa većom pouzdanošću i predvidljivošću.

Iz aspekta pojedinca i njegove porodice upravljanje rizicima treba dati rješenje za zaštitu od gubitaka izborom najbolje tehnike za upravljanje.

5.2. Rizik menadžment u velikim preduzećima

Velika preduzeća često u okviru organizacijske strukture izdvajaju posebna specijalizirana odjeljenja čiji je osnovni zadatak da prikupljaju informacije i donose odluke iz domena rizik menadžmenta. Rukovodioci tih odjeljenja, rizik menadžeri (chief risk officers – CRO), odgovorni su za definisanje politike rizik menadžmenta kroz izradu pravilnika iz ove oblasti poslovanja kao i za izgradnju rizik menadžment informacionog sistema. Međutim, da bi uspješno obavljali svoju funkciju, rizik menadžeri ne smiju djelovati izolovano nego moraju imati punu koordinaciju sa drugim poslovnim funkcijama. Da bi rizik menadžment odjel u preduzeću doprinio ostvarenju ciljeva preduzeća, neophodna je puna saradnja sa finansijama, proizvodnjom i drugim poslovnim funkcijama. Pri tome, rizik menadžeri treba da pruže potrebne informacije drugim odjelima preduzeća, ne samo o čistim, nego i svim drugim rizicima kojima je izloženo preduzeće. Postojanje specijaliziranog odjela za rizik menadžment svakako doprinosi i boljoj pregovaračkoj poziciji preduzeća kod zaključivanja ugovora s osiguravateljima.

5.3. Rizik menadžment u malim i srednjim preduzećima

Mala i srednja preduzeća, prvenstveno zbog svoje veličine, nisu u mogućnosti da izdvoje posebno odjeljenje za upravljanje rizicima. Kod ovih preduzeća rizik menadžer može biti bilo koji menadžer koji dio svog vremena izdvaja za upravljanje rizicima kao što su, npr., šef finansija, računovodstva ili nekog drugog odjeljenja u preduzeću. Kod malih preduzeća rizik menadžment je često u nadležnosti vlasnika. U slučaju potrebe za rizik menadžment podrškom, mogu se povremeno angažovati i specijalističke konsultantske agencije.¹

5.4. Specifičnosti upravljanja ličnim rizicima

Upravljanje ličnim rizicima podrazumijeva proces upravljanja rizicima kojima su izloženi pojedinci i/ili njihove porodice. Za upravljanje ličnim rizicima mogu se primijeniti isti principi kao i za upravljanje rizicima u preduzeću. Pored toga, upravljanje ovim rizicima bitno je i za preduzeće koje mora da vodi brigu o svojim ljudskim potencijalima i njihovim potrebama, jer preduzeće trpi posljedice smrti, bolesti, gubitka radne sposobnosti ili penzionisanja svojih zaposlenika posebno kada su u pitanju pojedinci od ključnog značaja za poslovanje preduzeća. Tako pojedinci i/ili njihove porodice identifikuju svoje rizike, vrše njihovu procjenu, biraju metode za upravljanje rizicima i vrše implementaciju i kontrolu programa.

U fazi identifikacije rizika pojedinci i/ili njihove porodice treba da identifikuju potencijalne gubitke koji mogu da ih dovedu do finansijskih problema. Prema tome, identifikacija rizika treba da definiše potrebe za finansijskim sredstvima radi pružanja sigurnosti pojedincima i/ili njihovim porodicama. Potencijalni gubici mogu biti prouzrokovani:

- ličnim rizicima (prerana smrt, nedovoljni prihodi za vrijeme penzije, loše zdravstveno stanje i nezaposlenost),
- imovinskim rizicima (direktna ili indirektna oštećenja, odnosno krađa lične imovine),
- rizicima odgovornosti (zakonska odgovornost za materijalnu ili nematerijalnu štetu nanесenu drugima, zakonska odgovornost za preuzete poslovne aktivnosti, pokriće sudskih i advokatskih troškova odbrane i sl.).

Procjena ličnih rizika podrazumijeva utvrđivanje vjerovatnoće nastanka gubitka kao i njegovih finansijskih posljedica. Pojedinci i/ili njihove porodice veću pažnju treba da usmjere na rizike koji imaju malu vjerovatnoću ali mogu da izazovu katastrofalne posljedice kao što su požar, smrt voditelja porodice i sl. Poseban značaj za utvrđivanje vjerovatnoće nastanka gubitka imaju vjerovatnoće smrti koje osiguravateljima života omogućavaju da utvrde iznose

¹ Interesantan pristup razmatranju procesa upravljanja rizikom prilagođen za mala preduzeća razmatran je u (Umihanić, Kozarević, 2003)

premija osiguranja. Kod zdravstvenog osiguranja i osiguranja nezgode potrebno je utvrditi vjerovatnoće pogoršanja zdravstvenog stanja i vjerovatnoće nastupanja nezgode.

Za upravljanje ličnim rizicima koriste se iste metode kao i kod drugih rizika. Specifičnost u odnosu na druge vrste rizika je usmjerenost na pojedinca, odnosno na njegovu porodicu i imovinu, kao u slučaju:

- izbjegavanja rizika (npr., rizik kupovine kuće pojedinac može izbjeći iznajmljivanjem iste),
- prevencije i redukcije rizika (npr., rizik krađe vlastitog auta može da se smanji ugradnjom alarma ili rizik auto nezgode smanjuje se prilagođavanjem brzine vožnje),
- zadržavanja rizika (aktivno, npr., namjerno uzimanje police osiguranja sa manjim pokrićem i pasivno, npr., neuzimanje osiguranja od trajnog invaliditeta),
- transfera rizika koji nije zasnovan na osiguranju (npr., zakupodavac može rizik oštećenja iznajmljene imovine prenijeti na zakupca od kojeg će tražiti depozit za potencijalnu štetu) i
- osiguranja (metode kojom se rizik prenosi na osiguravatelja).

Implementacija programa upravljanja ličnim rizicima mora biti kontrolisana periodično. U tu svrhu potrebno je svake dvije do tri godine izvršiti reviziju pokrića najvažnijih rizika. Posebnu pažnju treba posvetiti eventualnim promjenama unutar porodice poput rođenja djeteta, promjene zaposlenja, promjene mjesta stanovanja, smrti člana porodice i sl.

6. RIZIK MENADŽMENT PREDUZEĆA – RJEŠENJE ZA USLOVE KRIZE

Upravljanje rizicima preduzeća (Enterprise risk management – ERM) je logičan nastavak evolucije tradicionalnog rizik menadžmenta kao i proširenja koncepta na špekulativne rizike. To je, ustvari, sveobuhvatan pristup upravljanju rizicima kojima je izložena jedna organizacija, pa se zbog toga često koristi i termin upravljanje rizicima organizacije. ERM dobiva poseban značaj u uslovima krize kada je posebno važan sveobuhvatan pogled na rizike kojima je izloženo preduzeće.

Potreba za nastankom ERM javila se iz niza razloga. Prije svega, neki smatraju da se kod upravljanja rizicima ne treba praviti diskriminacija između čistih i špekulativnih rizika, bez obzira na činjenicu da oni imaju potpuno različite karakteristike. Postoje i shvatanja da rizik menadžment ne treba posmatrati kao specijalizovanu menadžment funkciju nego kao opštu menadžment funkciju čiji interes je daleko širi, tako da zahtijeva interdisciplinarna znanja koja ne treba ograničavati samo na područje kupovine osiguranja. Konačno, ERM se javlja i kao posljedica shvatanja da je tradicionalni rizik menadžment orijentisan na zaštitu od gubitaka, a ne na zaštitu od neizvjesnosti jer neizvjesnost može uzrokovati i gubitke koji nisu rezultat čistih rizika.

COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) definiše ERM kao proces, definisan od strane top menadžmenta preduzeća kao i drugih zaposlenih, primijenjen kroz preduzeće putem njegove strategije, dizajniran da identifikuje potencijalne događaje koji mogu uticati na preduzeće, da upravlja rizicima u skladu sa sklonošću prema riziku koju preduzeće ima i da pruži razumno osiguranje u vezi sa ostvarenjem ciljeva preduzeća [COSO (2004), str. 2].

Ova široka definicija se direktno fokusira na ostvarenje ciljeva preduzeća kao osnove za upravljanje rizicima, tako da iz nje proizilazi da:

- ERM je proces koji se odvija unutar preduzeća,
- ERM je pod uticajem ljudi na svakom nivou organizacije,
- ERM je involviran u strategiju preduzeća,

- ERM je primijenjen kroz preduzeće na svakom nivou i poslovnoj jedinici,
- ERM je dizajniran da identifikuje potencijalne događaje koji, ako se dese, mogu da utiču na preduzeće,
- ERM uzima u obzir sklonost koju preduzeće ima prema riziku i upravlja rizicima u skladu sa tom sklonošću,
- ERM treba da obezbijedi razumnu sigurnost top menadžmentu preduzeća i
- ERM je prilagođen ostvarenju ciljeva u jednoj ili više odvojenih ali međusobno preklapajućih kategorija.

Na osnovu definisane misije i vizije preduzeće definiše strategiju i ciljeve, koji se iz aspekta ERM mogu klasificirati u četiri kategorije:

- *Strateški ciljevi* - ciljevi najvišeg nivoa koji podržavaju misiju preduzeća.
- *Operativni ciljevi* - efektivno i efikasno korištenje resursa preduzeća.
- *Izveštavanje* - pouzdanost izveštavanja.
- *Usklađenost sa propisima* - pridržavanje zakona.

Ova kategorizacija ciljeva omogućava fokusiranje na odvojene aspekte ERM, iako postoje i određena preklapanja. Kako su ciljevi vezani za izveštavanje i usklađenost s propisima pod kontrolom preduzeća, ERM treba pružiti odgovarajuću podršku njihovom ostvarenju. S druge strane, strateški i operativni ciljevi su dosta izloženi vanjskim uticajima tako da njihovo ostvarenje nije uvijek pod kontrolom preduzeća. U skladu s tim, ERM treba nastojati da za ove ciljeve omogući da menadžment blagovremeno bude upoznat sa stepenom njihovog ostvarenja.

Možemo izdvojiti osam elemenata ERM koji ne predstavljaju klasičan etapni proces kod kojeg pojedini element utiče samo na narednu etapu, nego je riječ o međusobno povezanim elementima:

- *Interno okruženje*. Sklonost preduzeća prema riziku, stav zaposlenih prema riziku, integritet i etičke vrijednosti.
- *Definisanost ciljeva*. Ciljevi moraju postojati prije nego što menadžment identifikuje potencijalne rizike za njihovo ostvarenje. ERM treba omogućiti da menadžment definiše ciljeve u skladu sa misijom preduzeća i njegovom sklonošću riziku.
- *Identifikacija rizika*. Interni i eksterni rizici koji ugrožavaju realizaciju ciljeva preduzeća moraju biti prepoznati. Ako se pri tome uoče određene prilike za preduzeće, one moraju dovesti do korekcija u menadžment strategiji i definisanim ciljevima.
- *Procjena rizika*. Rizici se moraju analizirati radi utvrđivanja njihove vjerovatnoće i intenziteta.
- *Odgovor na rizik*. Mora se primijeniti odgovarajuća tehnika za upravljanje rizicima zavisno od sklonosti riziku koju preduzeće ima.
- *Kontrola*. Potrebno je uspostaviti odgovarajuće politike i procedure za praćenje rezultata primjene tehnika za upravljanje rizicima.
- *Informacije i komunikacija*. Informacije moraju biti blagovremeno obezbijedene i razmijenjene kroz preduzeće kako bi zaposleni mogli izvršiti svoje obaveze.
- *Monitoring*. ERM mora biti praćen kroz tekuće menadžment aktivnosti i evaluaciju, a po potrebi treba izvršiti i određene modifikacije.

Williams, Smith i Young izdvajaju tri osnovne menadžment funkcije: strateški menadžment, operacijski menadžment i rizik menadžment. Strateški menadžment obuhvata aktivnosti vezane za definisanje misije organizacije, njegovih ciljeva i strateškog plana. Operacijski menadžment se odnosi na sredstva i usluge koje omogućavaju realizaciju definisane misije, ciljeva i strateškog plana. Rizik menadžment obuhvata aktivnosti koje omogućavaju direktnu realizaciju postavljenih ciljeva. Ova kategorizacija menadžment funkcija omogućava da se sve ostale funkcije (finansije, marketing,...) smjeste unutar ovog modela kao aktivnosti koje imaju karakter strateškog, operacijskog ili rizik menadžmenta.



Slika 2 Tri osnovne menadžment funkcije preduzeća

Kao što se na Slici 2 može vidjeti, ove tri funkcije se u određenim segmentima međusobno preklapaju. Tako, npr., definisanje određenog nivoa kvaliteta proizvoda istovremeno može da se veže za sve tri funkcije. Pružanje odgovarajućeg stepena zadovoljstva kupcima može biti strateški aspekt, obezbjeđenje određenih mjera kvaliteta bi bio operativni aspekt, a identifikacija potencijalnih posljedica u slučaju nezadovoljenja definisanog standarda kvaliteta bi bio aspekt rizik menadžmenta, gdje se mogu prepoznati različiti čisti, kao i špekulativni rizici [Williams, Smith, Young (1998), str. 28].

Za nas je najprikladnije da ERM posmatramo na način kako ga vidi Rejda koji definiše ERM kao kombinovani rizik menadžment program usmjeren ka organizacijskim čistim, špekulativnim, strateškim i operativnim rizicima. Strateški rizici odnose se na neizvjesnost vezanu za organizacijske ciljeve, snage, slabosti, prednosti i mane. Operativni rizici vezani su za poslovne operacije kao što su neposredna proizvodnja proizvoda, odnosno pružanje usluge kupcu. Čisti i špekulativni rizici definišu se na isti način kako smo to ranije uradili (Rejda, 2003).

Ovakav sveobuhvatan pogled na upravljanje rizicima omogućava da se kroz jedinstven program rizik menadžmenta iskoristi korelacija između različitih vidova izloženosti riziku. Na taj način se ukupni rizik kojem je izloženo preduzeće može značajno reducirati. Međutim, istraživanja su pokazala da je, čak i u razvijenim sjevernoameričkim i zapadnoevropskim privredama, puna primjena ERM koncepta otežana i programi ERM se uglavnom prilagođavaju specifičnostima preduzeća na različite načine.

7. ZAKLJUČAK

Analizirajući različite aspekte upravljanja rizicima sa kojim se susreću preduzeća u toku svog poslovanja jasno se može uočiti značaj ove poslovne funkcije u preduzeću. U uslovima krize, kada preduzeće nastoji da prilagodi svoje poslovanje stanju u okruženju, rizik menadžment dobiva poseban značaj jer se kroz sistemski pristup upravljanju rizicima u velikoj mjeri može uticati na sniženje troškova poslovanja. Takav sistemski pristup upravljanju rizicima nudi novi pristup upravljanju rizicima preduzeća (ERM) koji nastoji problematiku upravljanja rizicima smjestiti u definisani strateški okvir preduzeća. Sveobuhvatan pogled na rizike u uslovima krize otvara mnoštvo mogućnosti za uštede, kako prilikom implementacije pojedinih metoda za upravljanje rizicima, tako i prilikom identifikacije i evaluacije različitih rizika. Ako tome dodamo i zaštitu od nepoželjnih scenarija koji u uslovima krize mogu biti pogubni

za poslovanje preduzeća, ERM dobiva još veći značaj i postaje nezaobilazno sredstvo za borbu protiv posljedica koje kriza nosi sa sobom.

LITERATURA

1. Dorfman M. S. (2007), *Introduction to Risk Management and Insurance*, Pearson, Printice Hall, New Jersey.
2. Olsson C. (2002), *Risk Management in Emerging Markets: How to survive and prosper*, Financial Times/ Prentice Hall, 1st edition.
3. Powers R. M. (2006), *Pure vs. Speculative Risk: False Choice; Sham Marriage*, Journal of Risk Finance, Vol. 7, No. 4.
4. Rejda G. E. (2003), *Principles of risk management and insurance*, 8th edition, Addison Wesley.
5. Vaughan E. & T. (2000), *Osnove osiguranja – Upravljanje rizicima*, MATE, Zagreb.
6. Wienen E. A. (2005), *Foundations of Risk Management and Insurance*, American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters/Insurance Institute of America, first edition, Pennsylvania.
7. Williams C. A., Smith M. L., Young P. C. (1998), *Risk Management and insurance – 8th edition*, Irwin/ McGraw – Hill.
8. Berinato S. (2004), *Enterprise risk management, Risk's Rewards*, CIO Magazine, November.
9. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO (2004), *Enterprise Risk Management - Integrated Framework*, USA.
10. Umihanić B., Kozarević S. (2003), *Osnove procesa upravljanja rizikom u malim preduzećima*, Ekonomska revija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Tuzli, 2: 43-55.
11. Chapman R. J. (2006), *Simple Tools and Techniques for Enterprise Risk Management*, John Wiley & Sons Ltd, UK.
12. Olsson C. (2002), *Risk Management in Emerging Markets: How to survive and prosper*, Financial Times/ Prentice Hall, 1st edition.
13. Skipper H. D., Kwon W. J. (2007), *Risk Management and Insurance: Perspectives in a Global Economy*, Blackwell Publishing, Malden.
14. Luthardt C. M., Smith B. D., Wienen E. A. (2004), *Property and Liability Insurance Principles*, American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters/Insurance Institute of America, Malvern, Pennsylvania.

ETIČNOST KAO IMPERATIV UPRAVLJANJA FRENČAJZINGOM U DOBA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE

Rifat Klopić¹, Amer Klopić²

¹ dr.sc. Rifat Klopić, vanredni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

²Amer Klopić, asistent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu

Ključne riječi: frenčajzing, poslovni odnos, ugovorne strane, etičnost i povjerenje, marketing.

REZIME:

U uslovima globalne ekonomske krize frenčajzing sve više postaje stratejska alternativa moguće uspostave uspješnih kooperacijskih odnosa među partnerima, koja se prvenstveno zasniva na marketing orijentaciji. To je vrlo zahtjevan oblik poslovnog odnosa, koji uzrokuje puno 'zapleta' na račun poslovne etike. Ispravan put za uspostavu i očuvanje harmoničnih i fer odnosa između partnera u ovom poslu je sastavljanje kvalitetnog ugovora. Marketinški pristup, moralno ponašanje i međusobno povjerenje učesnika i u vrijeme krize presudni su faktori uspjeha u sistemu frenčajzingu.

Keywords: franchising, business relation, contact parties, morality and trust, marketing.

ABSTRACT:

In the conditions of the global economic crisis franchising increasingly gain the importance as strategic alternative for the possible establishment of successful cooperative relations among partners, based primarily on the marketing orientation. It is very demanding form of business relation, which causes a lot of issues related to ethical aspects. Correct way for the establishment and preservation of harmonic and fair relations among partners in franchising is the preparation of the appropriate and good contracts. Marketing approach, moral behaviour and mutual trust of participants, even at the time of the global economic crisis, are the key factors of the success in the system of franchising.

Keywords: franchising, business relation, contact parties, morality and trust, marketing.

UVOD

U dugoj i često veoma burnoj historiji sve ljudske zajednice su neumorno tražile i iznalazile različite modalitete i puteve obavljanja radnih i drugih aktivnosti i saradnje sa drugim pojedincima i grupama što im je u najvećem broju slučajeva znatno olakšavalo svakodnevni život. Navedeno se posebno odnosi na period nakon industrijske revolucije kada je praktično i zaživio tržišni način privređivanja poznatiji kao kapitalizam, koji je istina u svojoj prvobitnoj fazi bio grubo zloupotrebljavan prvenstveno od strane vlasnika finansijskog kapitala i sredstava za proizvodnju. Protokom vremena i snaženjem države, kroz nametanje strožije zakonske regulative, došlo je do izvjesne relaksacije u sferi poslovanja, što je omogućilo snažniji zamah poduzetnim osobama da potraže i druge mogućnosti za razvoj i unapređenje poslovanja. Jedan od oblika poslovne saradnje koji je u vremenu zamaha tržišnih aktivnosti nastao i doživio ubranu primjenu u poslovnoj praksi je sistem frenčajzinga. Ovaj sistem je vrlo zahtjevan oblik poslovnog odnosa između davaoca i primaoca frenčajza, koji uzrokuje puno 'zapleta'

na račun poslovne etike, što zahtijeva ozbiljno sudsko (pa i moralno) 'spremanje' i u razvijenim zemljama, a posebno se ovo odnosi na ekonomski slabije razvijene zemlje. Navedeno je naročito značajno u vremenu prisutne globalne ekonomske krize, jer je od ranije poznato da su krizne i druge iznenadne i neželjene situacije bremenite nemoralnim ponašanjem i zloupotrebama različitih učesnika u ugovornim i drugim poslovnim odnosima i aktivnostima. Baš radi toga je moralno ponašanje i u vezi s tim međusobno povjerenje među partnerima uključenim u sistem frenčajzinga presudno za uspjeh u ovom poslovnom aranžmanu.

1. PRIRODA I ETIČKI ASPEKTI FRENČAJZINGA

Frenčajz predstavlja pravo proizvodnje ili distribucije roba i usluga pod jedinstvenim znakom ili trgovačkom markom na osnovu koga se uspostavlja poslovni sistem frenčajzinga u kome praktično dolazi do poluintegracije udruženih partnera. Partneri u ovom poslovnom aranžmanu su davalac programa poslovanja (davalac frenčajza) i pojedinačni primaoci tog programa poslovanja (primaoc frenčajza). Saradnja između partnera uspostavlja se na osnovu ovlašćenja koje davalac frenčajza prenosi putem ugovora na primaoca frenčajza uz jasno definisane uslove korišćenja i određenu naknadu.¹ Sistem frenčajzinga nije tipiziran, niti rigidan poslovni aranžman, pa posljednjih nekoliko decenija ovaj oblik poslovne saradnje postaje sve više strategijska alternativa² moguće uspostave uspješnih kooperacijskih odnosa među domaćim i/ili inozemnim partnerima, koja se prvenstveno zasniva na marketing orijentaciji. Prvenstveno je važno ukazati na činjenicu da je u ovom obliku poslovne saradnje potrebno razviti efikasan komunikacijski sistem unutar kojeg kolaju silazne i uzlazne informacije, tj. od davaoca ka primaocu frenčajza i obratno.³ U suštini, dakle, frenčajzing jeste oblik dobrovoljnog strateškog partnerstva u kome su zaista važni poslovni odnosi, ali sa druge strane možda su još i važniji oni međuljudski. Glavni razlog ograničenja dobrovoljnog povezivanja u sistem frenčajzinga među kompanijama u praksi je mogućnost zloupotrebe od strane jednog od partnera, što kratkoročno može nekome i donijeti poslovnu korist, ali su dugoročno gledano svi direktni učesnici u ovom poslu, pa i njihovo okruženje, ipak na gubitku. Upravo (ne)moralni odnosi između učesnika u frenčajzing sistemu su danas više nego ikad u centru pažnje svih koji se bave ovim oblikom poslovne saradnje.

U vrijeme prisutne globalne ekonomske krize njegovanje međusobnog povjerenja, a ponekad i uspostavljanje mehanizama cjelovitog i kontinuiranog komuniciranja i poznavanja rezultata između poslovnih partnera, smatra se izuzetno važnim za uspješno poslovanje. Nesporna je činjenica da je razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija imao presudnu ulogu u uspostavi kontinuirane i kvalitetne komunikacije među učesnicima u frenčajzingu. Izgradnja i razvoj povjerenja gdje davaoc ima mogućnost praćenja svakog pomaka kod primaoca frenčajza istovremeno znači dodatno jačanje snažnijeg davaoca umanjnjem operacijske autonomije primaoca frenčajza, ali na takav način da se slabiji partner ni u jednom trenutku ne osjeti podređenim i povrijeđenim. Baš radi navedenog danas su od izuzetnog značaja trendovi jačanja savjetodavne uloge prema primaocu frenčajza. U nekim slučajevima, naravno, davaoc i primaoc ne mogu se dogovoriti oko međusobnih obaveza. Razlozi za to mogu biti mnogobrojni, od nepreciznog ugovora do lošeg sistema, ali u svakom slučaju u interesu partnera je da izbjegavaju regulaciju svojih odnosa putem pravosudnih institucija. U većini zemalja gdje je frenčajzing dobro razvijen postoje arbitražna tijela u okviru frenčajzing udruženja, koja posreduju u dogovornom rješavanju sporova, i na taj način doprinose smanjenju tenzija i očuvanju dobrih poslovnih odnosa među ugovornim stranama.

Na osnovu navedenog sasvim je jasno da je ispravan put za uspostavu i očuvanje harmoničnih i fer odnosa između učesnika u ovom modalitetu poslovanja i u ovom kriznim vremenima prvenstveno sastavljanje i prihvatanje kvalitetnog frenčajzing ugovora u kome su precizno regulisani prava i obaveze ugovornih strana. To je sigurno

jedan od najboljih načina izbjegavanja nesporazuma i konflikata, koji mogu narušiti dobre odnose ili čak dovesti do raskida ugovora, što zasigurno nije u interesu nijednom ozbiljnom poslovnom partneru. Pored kvalitetnog ugovora učesnici u sistemu frenčajzingu moraju se u daljoj operacionalizaciji konkretnog posla pridržavati moralnih principa u svim aktivnostima i fazama ovog poslovnog aranžmana, odnosno preuzeti sva prava, obaveze i odgovornosti po tom osnovu.

2. KLJUČNE OBAVEZE PRIMAoca I DAVAoca FRENČAJZA

Sistem frenčajzingu nastaje i razvija se ukoliko se učesnici u ovom poslu (davalac i primalac frenčajza) pridržavaju izvjesnih principa. Pa ipak, u ovom poslovnom aranžmanu postoji nekoliko specifičnosti koje su gotovo prirodene i u praksi evidentno prisutne. Tako npr. na većinu obaveza koje mu davaoc frenčajza postavlja primaoc ne može uticati, tj. ne može tražiti njihovu promjenu. Sa druge strane pak davaoci svoje zahtjeve prema primaocima vrlo često postavljaju na principu ‘uzmi ili ostavi’, dovodeći ih u veoma neugodan i podređen položaj. Navedeno u svakom slučaju predstavlja praktičan problem u samom ‘startu’ za primaoca sa kojim se on suočava i neovisno od toga što navedeno nije na tragu moralne poslovne prakse on mora naći najbolji mogući ‘izlaz’ iz te situacije.

Imajući u vidu činjenicu da je frenčajzing ugovorni posao između dvije strane, on u svakom pojedinačnom slučaju može sadržavati različite obaveze za primaoca frenčajza.⁴ Navedeno naravno podrazumijeva da te obaveze moraju biti u skladu sa zakonima svake konkretne zemlje, jer u suprotnom (što je sasvim logično) ne bi bile obavezujuće. Konkretno obaveze koje nameće davaoc imaju svoje razloge i svrhu. Svaki korektan davaoc frenčajza želi da se zaštiti od mogućih zloupotreba od strane primaoca, ali istovremeno i da pomogne uspješnu primjenu njegovog frenčajz programa, čime omogućava i olakšava primaocu efikasno i uspješno poslovanje. Klauzule ugovora o frenčajzingu su dobrovoljno prihvaćene od ugovornih strana i imaju više interesantnih i različitih aspekata, među kojima je naročito izražen finansijski. Ako posmatramo obligacioni odnos, finansijske obaveze primaoca su različite i zavise od konkretnog davaoca. U slučaju da se radi o ustupanju tehnološkog procesa koji je patentirao davaoc frenčajza, primaoc je obavezan platiti naknadu za korištenje licence, a u slučaju da je obuka osoblja primaoca složenija i iziskuje veće troškove, davaoc može tražiti da mu se plati tzv. menadžerska provizija. Pored navedenog tu su i obaveze plaćanja korištenja osnovnih sredstava u zakupu, isporučene robe od strane davaoca, kao i način plaćanja opreme ako je obezbjeđuje i instalira davaoc frenčajza. Primaoc može biti obavezan da plaća vođenje poslovnih knjiga ako takav servis vrši davaoc, kao i plaćanje za lokalno oglašavanje.⁵ U praksi se dešava i da novi poduzetnik ostvari povoljnije uslove kupovine proizvoda, opreme ili sirovina kod nekog drugog, a iste mora kupovati, po nepovoljnim uslovima, kod davaoca frenčajza.⁶ Pored toga primaoc može biti obavezan da pribavi i određeni iznos obrtnog kapitala koji je potreban za kupovinu zaliha, najam, prodaju na kredit, itd. Primaoc frenčajza može biti obavezan i da drži prodajnu liniju po širini i dubini koju je odredio davaoc, da se pridržava preporučenih cijena proizvoda ili usluga, kao i da u potpunosti informiše davaoca o poslovnim rezultatima. Davaoc može ograničiti primaoca frenčajza u bavljenju tzv. “okazionalnim poslovima”, kao što su nabavke u rasprodajama kod dobavljača bez referenci ili povlašteno snabdijevanje bilo kojih kupaca.⁷ Još jedna od obaveza primaoca može biti da mora prodati frenčajz, drugom poduzetniku ili davaocu frenčajza, po cijeni nižoj od tržišne.⁸ To praktično znači da primaoc pristaje da se odrekne Goodwill-a koji nastane u toku njegovog poslovanja u korist davaoca frenčajza. Takođe, primalac može biti uslovljen da ne može nikome prenijeti vlasništvo nad frenčajzom. Pored navedenih postoje i mnoge druge obaveze i ograničenja kojih se primaoc frenčajza mora pridržavati. U svakom slučaju može se zaključiti da primaoc frenčajzingu programa dobrovoljno i slobodno prihvata uslove koje postavlja davaoc, i u tom smislu dužan je da ih razumije, interpretira i poštuje.

S obzirom da je frenčajzing posao prihvaćen i potpisan od dvije ugovorne strane dio obaveza u tom poslovnom aranžmanu ima i davalac frenčajza. Ovdje je potrebno naglasiti da bez obaveza davaoca frenčajza da će primaocu nuditi stalnu pomoć u toku odvijanja posla, nema frenčajzinga.⁹ Upravo obaveze koje na sebe preuzima davaoc frenčajza su danas postale jedan od glavnih kriterija kod opredjeljivanja poduzetnika za kupovinu frenčajza. U svijetu u kome postoji mnoštvo frenčajzing programa, da bi davaoc programa privukao potencijalne primaocce sebi, on mora preuzeti na sebe obaveze koje će dati do znanja da je baš njegova ponuda najbolja. Sasvim je logično da davaoc frenčajza mora biti onaj koji vodi proces prenosa svog poslovnog koncepta na primaoca, koji zna kako to treba uraditi, te ima pripremljene planove i procedure i za situacije kada sve ne ide 'savršeno'. Po tom osnovu davaoc se obavezuje ustupiti svoje trgovačke marke, trgovačko ime i prava izdavanja primaocu, ali tek onda kada on prethodno ispuni svoje ugovorne obaveze. Pored navedenog davaoc ima obavezu da svoj know-how, u obimu kako je definisano ugovorom, prenese na primaoca, tako da bude uspješno primjenjiv. Davaoc frenčajza treba da ima izrađene kriterije za izbor šire i uže lokacije objekta za frenčajzing poslovnicu.¹⁰ Kako bi pomogao primaocu u izgradnji objekta, davaoc bi trebao pružiti i finansijsku pomoć, ili bar olakšati primaocu dolazak do finansijskih sredstava. Neki davaoci nude kreditiranje izgradnje i opremanja objekata primaoca njihovog frenčajza. Pored navedenih aktivnosti davaoc se ugovorom obavezuje da će izvršiti obučavanje partnera i njegovog osoblja. Osnovni cilj ovih programa obuke je da kod poduzetnika razvije vještine koje su im potrebne za profitabilno vođenje frenčajza. Bez ovakve obuke neiskusni poduzetnici bi vjerovatno veoma brzo zapali u teškoće i propali. Posebno je interesantan slučaj kada je davaoc frenčajza početnik u tom poslu, jer tada on ne može prebaciti troškove ispitivanja sistema na primaoca. Principi koji se danas proklamiraju su takvi da davaoca frenčajza, kao inicijatora određene frenčajzing mreže, proglašavaju za njenog dugoročnog zaštitnika. U modernom poslovanju izričito se zahtijeva od davaoca da prije nego proda svoj prvi frenčajz, mora ga sam dobro isprobati bar u još jednoj testirajućoj jedinici. Naravno, ovdje se podrazumijeva da davaoc mora biti vlasnik i imati legalno pravo upotrebe trgovačkog imena, robne marke i drugih identifikacijskih znakova. Takođe, kod regrutiranja primaoca frenčajza mora im omogućiti puni uvid u stanje svog frenčajzing sistema.¹¹ Da bi frenčajzing program što uspješnije bio prenesen na primaoca davaoc mu treba obezbijediti kvalitetne priručnike i uputstva za uspješno vođenje poslovnih procesa. Pored navedenog, davaoc frenčajza ima pravo, ali i obavezu da nadzire i kontroliše standarde i kvalitet proizvoda i usluga na koje se primaoc obavezao. S obzirom na složenost ovog poslovnog aranžmana davaoc treba obezbijediti pomoć u izradi marketinške strategije, sa posebnim akcentom na promotivnim aktivnostima.

Obaveze davaoca frenčajzing programa, kao što vidimo mogu biti mnogobrojne. U svakom posebnom slučaju prodaje programa, davaoc u frenčajzing ugovoru preuzima na sebe neke od pomenutih obaveza. U većini slučajeva davaoc ima mogućnost da bira koje će obaveze preuzeti, a vrlo rijetko primaoc frenčajza postavlja obaveze pred davaoca. Kako je već kazano, davaoc je zaštitnik svog frenčajzing sistema, i zato bi trebao uložiti maksimum napora da se između njega i primaoca razvijaju dobro poslovni odnosi, kako ne bi došlo do dezintegracije sistema.¹² Sve navedeno ukazuje da je i u kriznim situacijama prvenstveno dobra volja uz korektno i moralno ponašanje učesnika u svakom konkretnom poslu ključ uspjeha jednog frenčajzing sistema.¹³

3. SPECIFIČNOSTI UGOVORA O FRENČAJZINGU

Kao i u svakom drugom poslovnom aranžmanu i u sistemu frenčajzinga moraju biti ispunjeni neki (pred)uslovi. Ključni preduslov postojanja i funkcionisanja frenčajzinga je ugovor koji uređuje cjelokupni odnos između davaoca i primaoca frenčajza. Ugovor može biti jedinstven dokument ili dokument sa više dodataka, aneksa ili više ugovora. Ovaj dokument nije institucionaliziran i specifičan je po tome što sadrži elemente ugovora o različitim modalitetima poslovne saradnje (kooperacija, licenca, itd.). Navedeno pokazuje da je svaki frenčajzing ugovor specifičan i jedinstven i da njegove klauzule partneri svaki puta ponovo dogovaraju. Da bi se ostvarila ravnopravnost partnera

ugovori moraju biti dobrovoljni i slobodni, odredbe ugovora treba da odražavaju fer odnos i pravičnost, a sadržaj treba biti punovažan.¹⁴

Ako promatramo ugovor o frenčajzingu za njega se u suštini može reći da je to adhezioni ugovor, koji je najčešće unaprijed sastavljen i kojeg primaoc može samo prihvatiti ili odbiti. Sklapanjem ovog ugovora partneri se udružuju, ali sa odvojenom imovinom i statusom pravnog lica. Po tom osnovu između partnera nema supsidijarne niti solidarne odgovornosti, tako da svaka strana zadržava odgovornost za obaveze prema trećim licima i odgovara za svoje poslovne rezultate. Do prestanka važnosti ugovora o frenčajzu može doći ukoliko dođe do nepoštivanja obaveza jedne od strana ili protokom ugovornog vremena. U slučaju težih povreda ugovora, npr. zloupotreba imena, trgovačke marke, neovlašten tranfer frenčajza na treća lica itd, davaoc može odmah raskinuti ugovor. Ako dođe do manjih povreda ugovora, davaoc može raskinuti ugovor ako se takvo stanje ponavlja. Što se tiče primaoca on može raskinuti ugovor ako davaoc ne ispunjava svoje obaveze, ili ako nije ostvario dobit. Ukoliko dođe do protoka vremena na koje je ugovor sklopljen, obično se u ugovoru ostavlja mogućnost za primaoca da ga može obnoviti. Obnavljanje ugovora može zahtijevati i neke izmjene, ali i ponovna plaćanja davaocu za ustupljena prava na frenčajz. Davaoc frenčajza u ugovoru najčešće ograničava primaoca da ne može izvršiti cesiju ugovora, čime se štiti da konkurenti kupe njegove frenčajzing poslovnice. Radi toga je primaoc obavezan u slučaju prodaje prvo ponuditi davaoca, jer on ima prvenstvo kupovine. S druge strane ako davaoc želi osnovati novu poslovnicu u blizini već postojeće, dužan je prvo ponuditi teritorijalno najbližeg primaoca frenčajza.¹⁵ Na osnovu navedenog vidi se da je prilikom zaključivanja ugovora potrebno angažovati pravne i ekonomske eksperte za frenčajzing, kako bi sve bilo u skladu sa pravnim okvirom, i kako bi svaka strana bila adekvatno zaštićena. Iako mnoge norme koje propisuje ugovor o frenčajzingu mogu djelovati strogo, za njegovo potpisivanje prisutna je prijateljska atmosfera. Strogost i preciznost ugovora su neophodni samo zato da bi se tačno znalo šta je ko i kada obavezan uraditi. Na taj način se i u kriznim situacijama izbjegavaju nesporazumi koji dovode do nepovjerenja među partnerima.

5. PRIMJER ETIČNOSTI UPRAVLJANJA FRENČAJZINGOM U DOBA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE

U poslovnoj praksi postoji niz primjera (ne)moralnog ponašanja u različitim područjima i situacijama. Jedna od vodećih i najbolje vođenih kompanija, koja je vjerovatno najpoznatija u sistemu rada frenčajzingu, je McDonald`s u kojoj je na kraju 2008. godine u 118 zemalja svijeta poslovalo 31.967. restorana. U 2009. godini ovaj poslovni subjekt rangiran kao drugi frenčajzing sistem u svijetu i prvi u industriji restorana brze hrane.¹⁶ U ovoj kompaniji se i u doba prisutne globalne krize pažljivo bira i razrađuje marketing strategija orijentisana dominantno na platežno sposobne klijente koji: posjeduju automobil, žele brzu uslugu, kvalitetnu hranu i čist ambijent. Jedna od najvažnijih odrednica je u njihovom poslovanju je fer i moralan odnos prema klijentima i svojim zaposlenicima. U svakom McDonald`s restoranu možete računati na potpuno istu uslugu, jer je procedura pravljenja i posluživanja hrane i napitaka poznata do najsitnijih detalja, i obavezno se mora poštovati.¹⁷ Ovakav način poslovanja omogućava da zaposlenici uvijek znaju šta trebaju činiti, a klijenti šta mogu očekivati. "Potpuna posvećenost osobnog vremena i energije je najvažnija stvar. Morate biti spremni mnogo raditi i koncentrirati se isključivo na izazov upravljanja restoranom."¹⁸ Ova izjava je istovremeno i zahtjev koji se postavlja pred svakog budućeg primaoca frenčajza od McDonald`s-a.

U praksi postoje samo dva osnovna načina ulaska u McDonald`s frenčajzing sistem. Prvi je da kupite već postojeći frenčajz, bilo od nekog drugog primaoca ili da frenčajzirate restoran kojim upravlja sam McDonald`s. Drugi način je da kupite frenčajz za novi restoran.¹⁹ Da bi neko uopće ušao u razmatranje da postane primaoc frenčajza mora ispuniti niz jasno izloženih i preciziranih uslova.²⁰ Većina novih primaoca frenčajza ulazi kupovinom postojećeg frenčajza, bilo od McDonald`s-a, ili jednog od već postojećih primaoca frenčajza. Nakon uspješnog završetka

trening programa, McDonald's-ovi frančajzing menadžeri predstave raspoložive restorane zainteresiranim kupcima. Neovisno o načinu na koji način primaoc dobije frančajz, tokom trajanja ugovora o frančajzu obavezuje se da će plaćati McDonald's-u mjesečnu naknadu na temelju prodajne realizacije restorana.²¹ Primaoc frančajza je dužan plaćati i rentu (najam, lizing), koja se određuje u fiksnom iznosu ili procentnu rentu od mjesečne prodaje.²² Vlasništvo ili dugoročni lizing zemljišta i objekata, omogućava firmi da unaprijed može precizno planirati svoje troškove, te da može davati frančajz na duži period. Period na koji se zaključuje frančajz ugovor sa McDonald's-om je 20 godina.

Svako ko ima imovine i zainteresiran je za prodaju može se obratiti McDonald's-u, koji traži najbolje lokacije na tržištu, gradi kvalitetne restorane u stambenim kvartovima, kao i u zračnim lukama, tržnim centrima i koledžima. McDonald's nudi opsežnu marketinšku podršku, a da bi održavao i iskoristio vodeću poziciju traži da svaki restoran mora potrošiti najmanje 4% bruto godišnje prodaje za oglašavanje i promociju firme. Primaoci frančajza rade s lokalnim oglašivačkim agencijama i ponekad dizajniraju vlastite oglasne materijale.²³ Kombinujući kupovnu moć i udružujući sredstva, McDonald's je uspio kreirati svjetski poznatu marku što je nemjerljiva prednost za svaki njegov restoran. Poseban odjel u ovoj firmi je razvio veliku mrežu od najboljih svjetskih dobavljača. McDonald's blisko surađuje sa dobavljačima kako bi osigurao da svi njegovi restorani budu opskrbljeni s proizvodima najviše kvalitete i po najkonkurentnijim cijenama.

U natjecanju za nadmoć nad konkurencijom, firma je osnovala Hamburger University kao specijalnu poslovnu školu za obučavanje menadžera i primaoca frančajza, sa posebnim naglaskom na usluživanje i zaštitu potrošača.²⁴ McDonald's ima i opširan trening sistem koji uključuje i obuku u nekom od regionalnih odjela, a njegovo osoblje rade direktno s primaocem frančajza od trenutka kada uđe u program obuke. Primarni zadatak osoblja na terenu je da pomogne primaocima frančajza maksimiziranje kvalitete proizvoda i usluge, tačnost, ali i urednost i čistoću koja će im pomoći optimizirati prodaju i profit.²⁵ Završetak programa obuke ne temelji se na vremenu, već na savladavanju vještina potrebnih za upravljanje restoranom. Svaki novi primaoc frančajza mora 9-18 mjeseci treninga provesti u restoranu u neposrednoj blizini svog doma, gdje obavlja sve zadatke od metenja parkirališta do posluživanja kupaca. Obuka podrazumijeva i učešća na seminarima, konferencijama, te '1-na-1' trening sesijama. Navedena obuka je ciljana prema budućim primaocima frančajza i predstavlja minimalne zahtjeve. Od pojedinih kandidata može biti zatraženo i da odrade dodatne aktivnosti, tj. Benchmark sa nekim od postojećih primaoca, kako bi se upoznali sa određenim funkcijama. McDonald's primaocima frančajza dodjeljuje iiskusne instruktore da im pomognu 'stati na svoje noge'. Oni rade sa primaocima u njihovim frančajzing poslovnicaama prvih nekoliko sedmica poslovanja, dok se ne uvjere da mogu nastaviti sami.²⁶ McDonald's vrši stalnu kontrolu poslovanja svojih frančajza, te uz sve ono što pruža primaocima zahtijeva od njih da redovno osvježavaju svoje znanje, kako bi održali besprijekoran kvalitet svojih usluga.²⁷ Sve navedeno ukazuje da ova kompanija zahvaljujući fer odnosu prema kupcima, ostalim vanjskim partnerima i zaposlenicima, kao i odličnom upravljanju u svim segmentima poslovanja, i u vremenu globalne ekonomske krize ostvaruje izvanredne poslovne i društvene rezultate.

ZAKLJUČAK

Za frančajzing se može reći da bez dobre poslovne saradnje i ne postoji. Odnosi partnera u frančajzing sistemu i u periodu globalne krize su kompleksni i potrebno je uložiti mnogo napora da bi sistem funkcionisao. Ni najbolji frančajz nema zagarantovan uspjeh ako se za njega ne uloži puno truda i ispravnog rada. Ukoliko primaoc ne uloži maksimum svojih napora i znanja, da pravilno primijeni sve što mu na raspolaganje stavi davaoc frančajza, on će propasti. Da bi povećao svoje šanse za uspjeh primaoc je dužan da se pobrine da od davaoca dobije neophodno znanje i obuku za korištenje tog znanja. Obuka i trening su neophodni kako bi se znanja mogla pravilno primjenjivati, i za obuku ne treba štedjeti vrijeme i rasurse, jer će se to sigurno isplatiti. Za uspjeh je neophodno da partneri poštuju

osnovne etičke principe i zakone na kojima počiva frenčajzing sistem. Sve međusobne obaveze i prava davaoc i primaoc frenčajza trebaju precizno regulisati u ugovoru o frenčajzingu. Ugovor je osnova na kojoj počiva frenčajzing sistem, stoga je na njega potrebno obratiti punu pažnju, i uključiti stručnjake za frenčajzing. Na ovaj način svaka strana će zaštititi sebe od mogućih zloupotreba. Možda najbolji primjer uspješnog frenčajzing sistema je McDonald's, koji više od 50 godina primjenjuje ovaj način poslovne saradnje za svoje širenje. Jasnost i preciznost, u kombinaciji sa kvalitetnom uslugom, i jeste razlog uspjeha ove kompanije. Povezanost i povjerenje davaoca i primaoca frenčajza od ključne su važnosti za uspjeh i u kriznim situacijama.

LITERATURA

1. Alpeza M. i Erceg A., *Franšiza – 20 najtraženijih odgovora*, Centar za franšizu Centra za poduzetništvo Osijek, Osijek, 2006.
2. Barringer B. R. i Ireland R. D., *Entrepreneurship – Successfully launching new ventures*, Pearsons prentice hall, New Jersey, 2006.
3. Begtić R., *Upravljanje poslovnim marketingom* (drugo izdanje), Ekonomski Fakultet Univerzitet u Tuzli, Tuzla, 2004.
4. Begtić R., *Upravljanje procesima razmjene proizvoda i usluga*, Ekonomski institut Tuzla, Tuzla, 2003.
5. Dobre R., *Poduzetništvo*, Sveučilište u Zadru, Zadar, 2006.
6. Džafić Z., *Preduzetnička ekonomija*, Ekonomski fakultet u Tuzli, Tuzla, 2006.
7. Omerhodžić S., *Finansijski menadžment*, Harfo-graf, Tuzla, 2007.
8. Previšić J., Ozretić Došen Đ., *Osnovi međunarodnog marketinga*, Masmedia, Zagreb, 2000.
9. Sinanagić M., *Strategijske varijante ulaska na inostrano tržište*, Gama-X, Brčko, 2008.
10. Siropolis N. C., *Menadžment malog poduzeća*, Mate, Zagreb, 1995.
11. Umihanić B., *Osnove poduzetništva I*, Ekonomski fakultet Tuzla, Tuzla, 2003.
12. Vežjak D., *Međunarodni marketing*, Savremena administracija, Beograd, 1989.
13. www.franšiza.hr
14. www.fcbih.com
15. www.eff-franchise.com
16. www.franchise.org
17. www.entrepreneur.com

18. www.aboutmcdonalds.com

RETAIL MANAGEMENT IN TIME OF GLOBAL CRISES

Ivana Plazibat¹, Ivona Sustic², Anita-Krolo-Crvelin³

¹Ivana Plazibat, Lecturer, University of Split, University Center for the Vocational studies, Croatia

²Ivona Sustic, Senior Lecturer, University of Split, University Center for the Vocational studies, Croatia

³Anita Krolo Crvelin, M.sc., Lecturer, University of Split, University Center for the Vocational studies, Croatia

Keywords: retail management, global crises, strategy

ABSTRACT

The almost complete collapse of the commercial paper market in the United States means that businesses, both large and small, are having trouble with short-term financing. The decline in the value of money and financial investments combined with the lack of confidence in the financial sector puts to an end not only investments in stocks and other financial instruments, but personal consumption, as well. Decreased personal consumption leads to increased buffer stocks, which, in turn, leads to an increase in unemployment rate in both the retail and production sector. Retailing is one of the world's largest industries. Retail industry is faced with increased buffer stocks, insolvency due to the binding of assets, loss of profit due to the reduced turnover coefficient, reduced retailer credit rating in the global financial market. Recession resulting with decrease of personal consumption raises consumer awareness: consumers' attention is directed towards cheaper versions of certain products, such as private labels. What was once a simple way of doing business is transforming into a highly sophisticated form of retail management. The new environment will determine which retailers have the right strategy to cope with present market situation and future situation that may or may not become bright.

1. GLOBAL FINANCIAL CRISES

The global financial crisis and ascent of modern finance really started to show its effects in the middle of 2007. Around the world stock markets have fallen, large financial institutions have collapsed or been bought out, and governments in even the wealthiest nations have had to come up with rescue packages to bail out their financial systems. The globalization of financial sector that led to the crises turned out to be inefficient in long term. The liberalization of financial sector without need of government controlling and intervening into financial sector contribute to collapse of the same sector. Therefore the main argue that increased is linkage among the worlds markets that allowed problems to cascade uncontrollably [1].

Injecting money to the market the governments have taken control of flows of capital and money market. What happened with attitude of Smiths invisible hand that dominated the financial sector the past twenty years? Did Keynes have right? Should government take control over capital flows and the money on the market?

Adam Smith in his capital work The Wealth of Nations, in late eighteenth century described economy without government interference. He thought that free market on first sight may appear chaotic and unrestrained, but it's guided by so called invisible hand to produce the right amount and variety of goods [2]. Such a position already made disaster to the world of economy, in 1929. 1929. is known in economy history books as the year of The Great Depression. As it turns out, the crises in 1929. had the same effect as our new global crisis of the 2007. 1929 resulted in breakdown of number economic entities and explicit unemployment. Today is the same. The world is

faced with global slowdown. Why the governments forgot the painful lesson from the year 1927.? After all this time the history was not a teacher.

It is widely believed that financial markets trend towards equilibrium. A good example is the theory of perfect competition, which postulates that the pursuit of self interest leads to the optimal allocation of resources by equaling supply with demand. The equilibrium point is reached when price equals marginal cost for the producers and marginal utility for the consumers. This philosophy has been the underpinning for the laissez faire policies of the 19th century.

Soros (2008) argues that to think of supply and demand, as if they are determined independent of the expectations of market participants is quite misleading. Demand and supply curves are supposed to determine the market price. But if they themselves are subject to market influences, prices would not be uniquely determined. Market participants act not on the basis of their best interests but on the perception of their best interests. The two are not identical [3]. Many governments faced with external factors of global crises like global recession,, unemployment, lack of trust and money are forced to take control and responsibility over their individual economies.

1.1 Global financial crises and its impact on the EU

The global financial crisis that first occurred in the secondary mortgage market in the USA in 2008 is, in expert opinion, the deepest crisis since the Great Depression. The crisis is a direct result of both the significant bloating of the financial sector as compared to the current state-of-affairs in real economy and an excessive demand on the part of the private sector for additional and cheaper resources, which further resulted in the creation of, the so-called, speculative bubble [4]. The pattern of bloating the speculative bubble may be applied to the energy raw materials market. The debt of the private sector rose together with the prices of oil, energy raw materials and the real estate, thus creating a negative impact on consumer budgets, which had as a result a decrease in consumption. No sooner than the initial shock caused by financial losses on the Wall Street and the rest of the American financial markets occurred, it expanded both on Eurozone and the developing countries. [5]. The impacts of the crisis on the economy of the world countries vary from total economic solvency to serious structural problems and currency volatility. It is anticipated that the countries which will have major problems in dealing with the crisis are those with low value of per capita national income and a majority share of foreign investment in the financial system. [6].

European Sentiment Index [ESI] has reached its lowest level in the last decade; there has been a 20 per cent decrease in the number of orders and Purchasing Manager Index [PMI] reached a record-low value in 2008 [7].

The decrease in inflation pressures due to the fall in food and crude oil prices has brought about yet another, more difficult problem: deflation.

Deflation has a destructive impact on production: the decreased demand for the goods leads to a further reduction in its profitability level. In other words, lowering interest rates to zero level results in the increase of real interest rates that then become too high for the economy in recession, which, in turn, results in further deepening of the crisis.

2. RETAIL INDUSTRY

The retail industry is a sector of the economy that is comprised of individuals and companies engaged in the selling of finished products to end users in the general public [8]. A retailer is a business that sells products and/or services to consumers for their personal or family use.

Retailers are the final business in a distribution channel that links manufacturers to consumers [9]. In 2007 retail industry is also injured by financial crises that is manifesting by bankruptcies, store closures, and layoffs. Retail and consumer market players, like others, have already experienced great difficulties in trying to finance their capital expenditures and working capital, and refinance local and foreign debts. But the challenges do not end there. How they respond to this complex set of factors will determine whether they succeed or fail. Although shopping is the most important contemporary social activity these days all over the world consumers are slowing down consumption and cutting their spendings. Retailers need to be acutely aware of changes in demand and concentrate on producing goods that are attractive both in terms of quality and price. Private labels are one solution [10].

2.1 Financial crises in retail sector

The decline in the value of money and financial investments combined with the lack of confidence in the financial sector puts to an end not only investments in stocks and other financial instruments, but personal consumption, as well. This has as a result an increase in buffer stocks along the supply chain, which in turn leads to a slow but secure decline in the sales figures. In short, the consequences are as follows [11]:

- Increased buffer stocks,
- Insolvency due to the binding of assets,
- Loss of profit due to the reduced turnover coefficient,
- Reduced retailer credit rating in the global financial market.

The global financial crisis with possible deflation scenario, as anticipated by economists, would have a disastrous impact on the retail sector. The ever-increasing expectations for the cut in prices on the part of consumers would inevitably result in the decrease of personal consumption. Decreased personal consumption leads to increased buffer stocks, which, in turn, leads to an increase in unemployment rate in both the retail and production sector. Finally, all the factors aforementioned would result in a variety of deflation measures, such as the reduction of financial investments and tax increase.

2.2 Effects of the crises on the retail sector

As suggested in the report Global power of the retail sector in 2009 submitted by Deloitte, a positive increase in the number of discount retail stores is expected in Croatia and around the world. Recession results in the decrease of personal consumption and, thus raises consumer awareness: consumers' attention is directed towards cheaper versions of certain products, such as private labels [12].

The parts of the retail sector that may eventually profit from the global crisis and recession are above mentioned discount retail chain stores, particularly hard discounters, such as Schwarz Metro Group and Aldi [13]. Their success is primarily due to business operations in global markets, low prices and top quality private labels.

The impact of the total collapse of share market will be reflected through the impossibility to realize short-term credit for the payment of goods and to ensure sales continuity [14]. Such situation in the European and American markets shifts retailers' focus and growth strategy to the East Asian markets, which, even prior to recession, have marked a new phase in the internationalization of the leading retail chains business operations. The impacts of the crisis are specific for each country. This exact specificity is what will be reflected through the business operations and the rating of the top ten retail chain stores. It is because of the crisis that consumers around the USA, Germany, and France are compelled to cut consumption and investments. At the same time, their views reflect mistrust in national economy [15].

3. RETAIL STRATEGY

Retailers talk about different strategies like sales, advertising, merchandise and location strategy. They also talk about crucial elements in their retail strategy like target market (what a customer needs), retail format (method of satisfying a customer needs) and foremost a basis for building sustainable competitive advantage (defending position against competitors) [16]. All of that is still important but in time of crises like this the main issue is how to survive with minimal loses. In United States in 2008. retail sales growth drop from 1.7 percent. In 2009. retail sales growth is expected to remain flat [17]. The same numbers are prediction for more or less every country touched by recession and changed consumer behavior. Retailing is an industry that is always under the microscope [18]. A strategy is a carefully designed plan for achieving the retailer's goals and objectives [19]. At a time of crises when business strategy has to be redeveloped from scratch to allow for the changed reality to become the natural environment to operate and also a clear downturn in consumer confidence is more than obvious. Success in retailing depends on a retail manager's ability to properly interpret what changes are occurring and what these changes mean to the stores customers and building a strategy to respond to those changes [20]. All of this imposes a question: Which retail strategies promise the best results in situation of tightening liquidity, legal uncertainty and collapsing real estate

markets?

Retail industry can still be profitable experience but retailers must plan carefully surviving plan and every aspect involved. Retailers should explore every current aspect of financial crises and its reflection to retail in global, then notice what can be done to/with their own business. Retailers have already experienced great difficulties in trying to finance their capital expenditures and working capital, and refinancing local and foreign debts [21]. As direct consequence of current crises it is probably that many retailers are going to cut capital expenditure and expansion to free up cash for debt servicing. What retailers should do is carry out the plan of action that will accurately distinguish the line of success and failure of the line.

3.1 Retail strategy in time of crises

The decline in the availability of credits makes retailing highly sophisticated form of doing management. Most significant decision that governments can do in order to improve retailing and consumer consumption is inject capital into banks in order to recapitalize them and make them capable of lending. In order to survive in time of uncertainty and reduced consumption caused by negative fillings of consumers toward banking and financial systems, retailers have to adjust their strategies. As the global economy struggles, the worlds leading retailers are finding that staying profitable is far more challenging than in recent past [22]. Retailers are faced with only one certainty and that is uncertain economic environment. Consumers all over the world are redefining their preferences and the consumers spending have felled. This is the time to be more focused on core competencies and (re)define what core business should the company operate [23].

Today consumers significantly reduced their durable goods consumption and buying only so called fast moving goods that are ad hoc necessary. Consumers are dropping habits of stocking goods at home [24]. Consumers in time of crises more than ever are looking for price/value relationship and are expecting greater value for money they spend. All retailers should continue to demonstrate the value they bring to their customers, concentrating on price where possible, expanding private label offerings and enhancing loyalty program awards.

Deloitte 2009 Global Powers of Retailing specified some trends in retail industry that will shape not only 2009. but also years that come:

- Cut costs,
- Rethink risk management,
- Rethink customer experience,
- Rethink human capital management,
- Rethink multi channel,
- Rethink smaller stores,
- Rethink market segmentation,
- Rethink global,
- Rethink supply chains
- Differentiation.

All of this trend may or may not become an issue to a specific retailer. It will depend of basis of their core competencies and it all comes to point of rethinking the ways of surviving.

4. CONCLUSION

Global financial crises, that started in United States in 2007., has severe effects all over the world. The collapse of consumer confidence due to financial crises and now in combination with financial crises caused the worst global recession since World War II. Because the crisis has affected some European Union members more than others, Europe is suffering a crisis of divergence.

Store closings, buyouts, and retail consolidation will continue to characterize the retail industry, sharply reducing the number of distribution points for many brands and increasing brand competition. Retailers need to be aware of changes in demand and concentrate on producing goods that are attractive both in terms of quality and price.

With rising unemployment, a depressed housing market, a still-recovering stock market, and tightening household budgets, consumers are buying only the essentials and are using any excess cash to pay down debt. Smart retailers who take their position on the market and their consumers seriously will be better positioned in time of economic recovery. Job anxiety and stagnation incomes will determine for some time the consumer behavior. When the consumer will be ready to spend like in years before 2007.? Probably when trust in financial system returns and banks and retailers start giving favorable consumption loans, and when fear of tomorrow incomes becomes more secured and determinate. What will happen when economy improves? There is also fear among business people that consumers acquired habits during time of recession will shape their buying for a long time, and always stay in their mindset like alert.

The core problem for retailers in times to come not only will be to survive but to encourage consumption and free consumer of fear of spending money and taking loans. Retailers will also need to rethink how they can help consumers finance their purchases, as it has and will be more difficult for consumers to qualify for credit.

REFERENCES

- [1].Beinhocker, E., Davis, I., Mendonca, L. (2009), The 10 Trends You Have to Watch, Harvard Business Review, No. July - August, p.55-60.
- [2].Minovitz, P. (2004), Adam Smiths Invisible Hands, Econ Journal Watch, No. 3., p. 381412.
- [3]. Soros, G. (2008), The New Paradigm for Financial Markets, The Credit Crises of 2008 and What It Means, Public Affairs
- [4].Soros, G. (2008), The New Paradigm for Financial Markets, The Credit Crises of 2008 and What It Means, Public Affairs
- [5]. CRS Report for Congress (2008), The U.S. Financial Crisis: The Global Dimension with Implications for U.S. Policy, www.fas.org/sqp/crs/misc/RL34742.pdf (19.10.2009.)
- [6]. Deloitte research study: Global economic outlook (1st quarter 2009), <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,cid%253D241892,00.html>.(20.10.2009.)
- [7]. ECB Monthly Bulletin (2009), Economic and monetary developments - The external enviroment of the Euro area, <http://www.ecb.int/pub/mb/html/index.en.html> (20.10.2009.)
- [8]. <http://retailindustry.about.com/od/statisticsresearch/p/retailindustry.htm> (16.10.2009)
- [9]. Levy, M., Weitz, B.A. (2007), Retailing management, New York: The McGraw-Hill Companies, p. 7
- [10]. <http://www.pwc.com/ru/en/crisis/retail/index.jhtml> (19.10.2009.)
- [11]. <http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/Global%20powers%20of%20retailing.pdf> (20.10.2009.)
- [12]. Private Label Trends Worldwide - Update 2009, PlanetRetail@ionmx.com.(20.10.2009.)
- [13].<http://www.planetretail.net/administration/emailcenter/Ref.asp?ID=21886&How=56303> (21.10.2009.)
- [14].http://www.deloitte.com/dtt/press_release/0,1014,cid%253D241982,00.html (16.10.2009.)
- [15]. Newsletter Izvoznik, br. 47, rujan 2008.

[16]. Levy, M., Weitz, B.A. (2007): Retailing management, New York: The McGraw-Hill Companies, Chapter 5.

[17]. <http://www.pwc.com/us/en/view/fall09/retail-consumption-economy.jhtml> (21.10.2009.)

[18]. Thomas, C., Segal, R. (2006), Retailing in the 21st century, New Jersey, John Wiley & Sons, p. 16.

[19]. Dunne, M., Lusch, R., (2005), Retailing, South-Western, Thompson, p.45.

[20]. Dunne, M., Lusch, R., (2005), Retailing, South-Western, Thompson, p.11.

[21]. <http://www.pwc.com/ru/en/crises/retail/index.jhtml?preview=true> (20.10.2009.)

[22]. http://www.deloitte.com/dtt/press_release/0,1014,cid%253D241982,00.html

[23]. Ibid

[24]. Deloitte, Industry Outlook 2009: Retail

ODNOS REVIZIJE I UPRAVLJANJA U VRIJEME KRIZE

Sabahudin Đulbić¹

¹ mr.sc. Sabahudin Đulbić, ovlaštenu revizor „Revis” d.o.o. za reviziju, računovodstvo i konsalting Tuzla

Ključne riječi: upravljanje, revizija, finansijska kriza, informacije, menadžer, finansijski izvještaj

REZIME:

Upravljački proces kao poslovna filozofija sastavni je dio našeg svakodnevnog života. To je u stvari oblik ponašanja prirode, preduzeća i pojedinca, jer obezbjeđuje ostvarivanje zadovoljavajućih performansi uz smanjenje poslovnog rizika, kao i negativnih uticaja okruženja. U uslovima globalne finansijske krize ovaj proces se značajno usložnjava.

Bitan preduslov razvoja upravljanja je institucija nezavisne revizije. Zadatak nezavisne revizije je ocjenjivanje da li privredno društvo prikuplja podatke, sistematski vrši registrovanje i obradu podataka, vrši analitičko ocjenjivanje određenih podataka kao i objektivno objavljivanje podataka u vidu finansijskih izvještaja. Nezavisna revizija štiti javne interese, obezbjeđuje preduslove monetarne i ekonomske stabilnosti, štiti interese vlasnika kapitala, poduzetnika, investitora, deponenta finansijskih sredstava i sl.

Keywords: audit, company, planning, organization, control, manager, financial reports.

Abstract

Control process as a business philosophy is an integral part of our everyday life. It is in fact the behavior of nature, enterprises and individuals, provides for achieving satisfactory performance while reducing business risk, as well as the negative impact of the environment. In terms of the global financial crisis, this process is significantly more complex.

An essential prerequisite for the development of governance institutions is an independent audit. The task of the independent audit is assessing whether a business organization collects data, performs a systematic registration and processing of data, perform analytical evaluation of specific information as objectively and disclosure in the form of financial statements. An independent audit protecting the public interest, provided the preconditions of the monetary and economic stability, protect the interests of the capital owners, entrepreneurs, investors, funds depositors', etc.

UVOD

Da bi u potpunosti razumjeli ulogu revizije u upravljanju savremenim preduzećem, neophodno je dati neke osnovne napomene o suštini samog upravljanja i ulozi informiranosti u tome.

Menadžeri svakodnevno donose odluke o izboru između potencijalnih alternativa i/ili varijanti i to u uslovima manjeg ili većeg rizika. Odluke donose sukcesivno i pri tome nastoje da uz što manje ukupnog input-a, podrazumijevajući pri tome ne samo vrijednost utrošenih već i angažovanih sredstava, ostvare što veći output i što veći porast vrijednosti neto imovine - sve uz obezbjeđivanje tekuće i krajnje platežne sposobnosti. S tim u vezi proširivanje obima poslovanja pojedinačnih subjekata privređivanja i proširivanja tržišta sve do njegovog pretvaranja u svjetsko učinili su donošenje upravljačkih odluka sve složenijim i težim, a samim tim njihova uspješnost imala je kao jedan od bitnih preduslova neophodnost prave, potpune i pravovremene informiranosti onoga ko ih donosi.

Vrhunski računovodstveni autor iz SAD Charles Horngren¹ ističe kako se posredstvom tri računovodstvene funkcije dobija odgovor na tri ključna pitanja u vezi sa poslovanjem preduzeća:

- evidentiranje pruža odgovor na pitanje kako se posluje - dobro ili loše;
- skretanje pažnje pruža odgovor na pitanje na koji problem treba usmjeriti pažnju
- rješavanje problema pruža odgovor na pitanje koju mogućnost treba odabrati

Zadatak revizije je ocjenjivanje da li organizacija prikupljanja podataka, sistematskog registrovanja, odnosno obrade podataka, analitičkog prosuđivanja i procjenjivanja obrađenih podataka, kao i saopštavanje kako samih sistematizovanih podataka u okviru računovodstvenih informacija zadovoljava, odnosno koliko je cjelishodna sa gledišta pouzdanosti, pravovremenosti i racionalnosti. Potpuna nezavisnost eksternog revizora u odnosu na menadžment preduzeća, kao i u odnosu na njegovo računovodstvo, uz vrhunski stručni kvalitet revizora, pružaju najvišu moguću garanciju da se poslovne odluke donose na osnovu istinitog i poštenog informisanja. Ovlašteni revizor pri tome, kao što je već pomenuto, ne cijeni valjanost samih poslovnih odluka kao takvih, ali daje ocjenu kako o stručnosti lica koja pripremaju i saopštavaju računovodstvene podatke i informacije, tako i o osposobljenosti njihovih korisnika u preduzeću da ih na pravi način razumiju i iskoriste.

Bitan preduslov razvoja i ekonomske stabilnosti svake zemlje sa tržišno orjentisanom privredom je institucija nezavisne revizije. Suština revizije je da je nezavisna u odnosu na državu, a isto tako i u odnosu na preduzeće ili banku, odnosno na bilo kog subjekta revizije. Nezavisna revizija štiti javne interese, obezbjeđuje preduslove monetarne i ekonomske stabilnosti, štiti interese vlasnika kapitala, preduzetnika, investitora, deponenata finansijskih sredstava i sl.

Preduzeća na prostorima Bosne i Hercegovine privređuju u veoma teškim političkim i društveno-ekonomskim uslovima. Teškoće koje postoje i krize koje su zahvatile veliki broj preduzeća opredjeljuju veće angažovanje nezavisne revizije. Uspješno upravljanje savremenim preduzećima u uslovima neizvjesnosti, kriza i rizika u Bosni i Hercegovini nije nemoguće. Povećava se broj uspješnih menadžera koji vode svoja preduzeća prema postavljenim ciljevima. Nezavisna revizija pregleda finansijske izvještaje i druge relevantne informacije u preduzeću i izdaje mišljenje o finansijskim izvještajima. Pored upoređivanja izvršenih poslova sa specifičnim kriterijima i sa planovima, revizija se mora orjentisati na ispitivanje i stvaranje informacija koje su važne za budućnost; ukazati menadžmentu na moguće krize i nepovoljne tendencije u razvoju preduzeća; izgrađivanje odnosa sa menadžmentom u cilju podizanja efikasnosti poslovanja.

¹ Horngren C.T. Accounting for Management Control - An Introduction, Prentice Hall Inc., New Jersey, 1995. god.

MJESTO I ULOGA EKSTERNE REVIZIJE U SAVREMENOM PREDUZEĆU

U savremenoj praksi riječ revizija je dosta prisutna. Pošto se često spominje čini se da uvijek znamo šta ona znači, odnosno šta pod tim pojmom podrazumijevamo. Etimološko poimanje o reviziji u osnovi potiče od latinske riječi „revisio” i označava ponovno viđenje, ponovno gledanje, pregled, obnovu procesa i sl. U prvi mah pojam revizije nas navodi na pomisao o privređivanju mada revizija i revizorski posao ima široku lepezu djelovanja.

Reviziju u poslovanju preduzeća prema S. Kukoleči predstavlja²:

“Svaka sistematska i detaljno provedena naknadna kontrola poslovanja privredne organizacije ili revizija finansijskog poslovanja obuhvata detaljno ispitivanje čitavog poslovanja u određenom periodu ili ispitivanje jednog užeg sektora; vrši se kad je potrebno precizno rasvijetliti pravo stanje; kad se sumnja na postojanje finansijskih zloupotreba, ili kad je to potrebno organima upravljanja iz nekih posebnih razloga.”

Postoje mnoge definicije revizije kod kojih se može uočiti da zajedničko imaju slijedeće:

- Revizija se usmjerava prvenstveno na računovodstvene izvještaje, bilansu stanja i račun dobitaka/gubitaka;
 - Revizijom računovodstvenih izvještaja želimo se uvjeriti da li na pošten i objektivan način prikazuju finansijsko stanje preduzeća;
 - Kao kriterij objektivnosti uzimaju se dosljedna i korektna primjena opšteprihvaćenih računovodstvenih načela i standarda;
 - Činjenično stanje se provjerava prikupljenim dokaznim materijalom čijom se međusobnom usporedbom dolazi do određenih zaključaka;
- Kao dokazni materijal uzimaju se knjigovodstvene isprave, računovodstvena evidencija, obračuni i pre-dračuni, informacije i objašnjenja ljudi iz preduzeća i izvan njega.

Osnovna uloga revizije u savremenom preduzeću je da povećava kredibilitet finansijskih izvještaja obezbjeđujući visok ali ne i apsolutni nivo pouzdanosti. Revizija i izvještaj revizije obezbjeđuju izvjesnu sigurnost da odluke ili postupci neće biti preduzeti na osnovu nepoznatih okolnosti ili kvaliteta. Revizija ima za posljedicu povećanje odgovornosti. Zbog toga uloga revizije se može posmatrati posebno kao³:

1. *Društvena uloga*

2. *Ekonomska uloga*

3. *Lični interes*

4. *Psihička uloga*

² Kukoleča S., Organizacioni poslovni Leksikon izraza, pojmova i metoda, Zavod za ekonomske ekspertize, Beograd, 1990. godina.

³ Andrić M., Revizija računovodstvenih iskaza, Subotica, 1999. god.

5. Javna uloga

Kada su odvojene uloge nosilaca vlasnika finansijskih resursa i nosilaca upravljanja resursima u preduzećima javlja se veća potreba za verifikacijom finansijskih informacija.

Finansijske informacije su obično upućene vlasnicima-dioničarima, ali su takođe upućene i drugim korisnicima finansijskih informacija tj. za društvo u cjelini. Takve, verifikovane informacije postaju predmet javne pažnje i dostupne su svakom članu društva. Na osnovu verifikovane finansijske informacije donose se odluke sa ekonomskim i društvenim posljedicama.

Čovjek preduzima razne aktivnosti. Veći dio tih aktivnosti ima ekonomske posljedice. Svaki ekonomski odnosi u pravilu imaju određenu dozu sumnji, osiguranja odluka i postupaka. Ekonomska uloga revizije se ogleda u sposobnosti donošenja racionalnih ekonomskih odluka i preduzimanje racionalnih ekonomskih postupaka kao i u doprinosu i podsticaju usavršavanja kvaliteta informacija koje se objavljuju. Ekonomska uloga revizije determiniše nezavisnog i kvalifikovanog revizora. Vlasnici kapitala plaćaju nezavisnog revizora za provođenje revizorskih postupaka i procedura s pretpostavkom da će im buduće koristi biti veće od troškova.

Lični interesi se ogledaju u tome da je lice kome su povjereni resursi (menadžer) spremno da kod njega bude sprovedena revizija. Revizija i revizorsko mišljenje potvrđuju i podižu imidž menadžera, doprinosi njegovom ugledu, te mu otvara mogućnost da bude adekvatno nagrađen.

Psihička uloga revizije treba da koristi "psih" zainteresovanih korisnika da otklone sumnje i nesigurnosti vezane za informacije u finansijskim izvještajima.

Postojanje revizije ograničava sumnju i nesigurnost u finansijsko stanje, menadžment i preduzeće u cjelini.

Revizija je važan mehanizam u zaštiti finansijskih interesa vlasnika kapitala, a samim tim i opšteg javnog interesa. Uloga revizije u tom pogledu određena je Zakonom o reviziji i Revizijskim standardima.

NAČELA MODERNOG UPRAVLJANJA BITNA ZA EKSTERNU REVIZIJU

Primjena menadžmenta se iskazuje kroz razne istraživačke radove, studije i projekte i sve je to stvaralo bogatu građu za međunarodno djelovanje. Određeni rezultati iz te građe odnose se na razna propisivanja i šire prihvatljiva gledišta, koja se kao odrednice i pomoćna sredstva mogu koristiti u praksi menadžmenta. U takva sredstva menadžmenta možemo uvrstiti: načela, pravila, metode, elemente, norme i sl.

Karakteristika savremenog menadžmenta je da ne postoje univerzalna načela koja su prihvatljiva za sve slučajeve u praksi. Ipak možemo izdvojiti neka osnovna načela menadžmenta koja su značajna za primjenu nezavisne eksterne revizije u praksi⁴:

- organizacija je kompleksan sistem;
- organizacija je otvoren sistem;
- ključni potencijal savremene poslovne organizacije je znanje;
 - glavni zadatak menadžmenta je da obezbjedi buduće održavanje organizacije podesnim sredstvima i stalnom vremenskom inovacijom tih sredstava;

4 Grupa autora, Management for the XXI Century, Kluwer, 1982 god.

- menadžment je proces koordiniranja aktivnosti drugih ljudi;
- menadžment kao aktivnost je univerzalna, ali nisu moguće iste forme u svim situacijama.

Načela daju smjernice kako delegirati ovlaštenja. Savremeni menadžer treba samo da savlada vještine modernog upravljanja aktivnosti ljudi u organizaciji radi postizanja planiranih ciljeva.

TRENDOVI BITNI ZA REVIZIJU

Tokom svoje jednoipovjekovne istorije računovodstvena revizija nikada nije bila statički fenomen, već je stalno bila u procesu promjena. Na početku moderne revizije nezavisna praksa se svodila na inspekciju i verifikaciju svih priznanica za gotovinske isplate. Početkom dvadesetog vijeka pojavila se ideja da detaljna revizija svake stavke u knjigovodstvu nije neophodna. Provjera na bazi testa smatrala se adekvatnom uz uslov da uzorak za provjeru mora biti uzet na naučnoj osnovi. Revizija se sve više zasniva na ispitivanju i procjeni pouzdanosti sistema interne kontrole. Sredinom osamdesetih godina prošlog vijeka u velikim revizijskim kućama pristup reviziji je baziran na riziku. Mada se i dalje snima i procjenjuje pouzdanost sistema internih kontrola i ispitivanje dokumentacije, akcenat u reviziji se stavlja na koncept materijalnosti i revizijskog rizika.

Cjenovna konkurencija je uslovala da se u devedesetim godinama razvije model koji bi se mogao nazvati kao četvrta generacija pristupa revizije tzv. strategijski pristup revizije. Taj novi pristup je povezan za model revizije koji je baziran na riziku, ali za razliku od toga da je globalni revizijski rizik u prethodnoj generaciji bio smanjen na prihvatljiv nivo detekcijskog rizika, novi pristup akcenat stavlja na inherentni i kontrolni rizik. Ukoliko su u preduzeću ugrađene kontrole za upravljanje inherentnim i kontrolnim rizikom, potreba za manipulacijom detekcijskim rizikom u procesu revizije se smanjuje ili čak potpuno eliminiše.

Može se izreći konstatacija da se suvremeni pristup revizije svodi na otkrivanje inherentnih rizika kao i na procjenu odgovarajućih kontrola koje se koriste za upravljanje tim rizicima. Novi pristupi revizije su proširivali obim revizije. U ranijem periodu, revizija je prvenstveno bila ograničena na finansijske izvještaje, dok je novi pristup revizije usmjeren na pokušaje obavljanja revizije cjelokupnog poslovanja i poslovne strategije preduzeća.

U razvoju savremene revizije uočavamo pet trendova koji će determinisati ekonomske tokove i nezaobilazno modelirati pravce i dinamiku razvoja međunarodne zajednice.

Globalizacija - Pošto će se sve veći broj privrednih subjekata uključivati u međunarodni bilans, računovođe i revizori se moraju potruditi da svoje usluge sve više protežu i na tu oblast. Globalizacija tržišta kapitala će dovesti do sve veće harmonizacije računovodstvenih i revizorskih standarda.

Tehnologija - Savremeno društvo sve više postaje privreda koja se bazira na raznim vrstama informacija. Upotreba računara je dramatično izmjenila pristup, sadržaj i dinamiku pružanja informacija. Uz pomoć računara znatno je povećana moć odlučivanja, uz istovremeno smanjenje troškova. Slijedeći korak u razvoju tehnologije biće korišćenje tzv. ekspertnih sistema i vještačke inteligencije u rješavanju brojnih problema sa kojima se suočavaju poslovni subjekti.

Konkurencija - Računovođe i revizori djeluju u krajnje konkurentnom okruženju što predstavlja kontinuirani pritisak da obezbjede profitabilno poslovanje. Konkurencija će osnažiti trend ka većoj diferencijaciji između pojedinih firmi u odnosu na njihovu veličinu i vrstu usluge koje nude. Računovodstvene firme će razvijati ili formirati posebne grupe osoblja za obavljanje različitih funkcija.

Kompleksnost - Kompleksnost poslovnih transakcija i metode finansiranja će znatno otežati rad revizora, pošto će biti veoma teško da se drži korak sa inovacijama koje izviru iz tržišnog okruženja. Računovođe i revizori će trpjeti kontinuirani pritisak da održe ulogu čuvara javnog interesa, iskusiće povećanje odgovornosti za otkrivanje

pronevjera, kao i za izvještavanje o sistemu interne kontrole i za poštovanje zakonima i drugim aktima propisanih postupaka i procedura.

Ljudski resursi - Očekuje se da će broj diplomiranih i studenata iz oblasti računovodstva u svijetu i kod nas ostati relativno postojan, ali će demografska kretanja dovesti do toga da će potražnja za računovođama i revizorima premašivati njihovu ponudu. Pored toga, očekuje se da će se zanemarljiv broj dobrih studenata opredjeljivati za ove profesije. To će zahtijevati obuku i veće upošljavanje profesionalaca, kao i povećanu fluktuaciju kadrova. Kao rezultat zahtjeva zadovoljenja porodičnih i ličnih potreba mora se obezbijediti stimulativnije nagrađivanje računovođa i revizora.

Razvoj revizije je tijesno povezan sa razvojem civilizacije, organizacijom države i privrednog života uopšte. Profesiju računovodstva i revizije je iznjedrio javni interes koji će uticati na pravce razvoja revizije, sadržinu i primarne ciljeve revizije, kao i na njeno stalno prilagođavanje izmjenjenim potrebama i prioritetima, što zahtijeva domaće i međunarodno okruženje.

ODGOVORNOST ZA PROMJENE I ANTICIPIRANJE BUDUĆNOSTI

Reafirmacija preduzetništva i preduzeća, kao i realizacija ideje restrukturiranja, uvodi nas u jednu potpuno novu situaciju, koja podrazumijeva novu tehnologiju, nove kategorije, drugačije poslovno ponašanje i drugačiji mentalitet, tj. prihvatanje, za nas očigledno nove, tržišne filozofije prosuđivanja⁵.

Neophodne su fundamentalne promjene društveno-ekonomskog sistema koje se ogledaju u: izgradnji novog privrednog sistema kompatibilnog sa privrednim sistemima razvijenih zemalja, afirmaciji tržišnog koncepta privređivanja, ravnopravnoj egzistenciji i međusobnoj konkurenciji različitih svojinskih oblika, institucionalizovanju različitih povratnih formi preduzeća, razvoju integralnog tržišta (roba, usluga, novca i kapitala).

Neophodno je napustiti postojeću poslovnu filozofiju i prihvatiti nove poslovne realnosti u kojima se preduzeće mora postaviti kao dobitno orjentisana organizacija, potpuni tržišni subjekt, tj. specifična roba koja ima vrijednost i cijenu. Između ostalog preduzeće mora biti otvoren sistem što nužno podrazumijeva otvorenost preduzeća za promjenu organizacione strukture i status, što je bitna pretpostavka uspjeha.

Promjene koje se dešavaju u okruženju bitno utiču na uspješno poslovanje preduzeća. Na pomenute promjene u okruženju preduzeće može reagovati na tri načina. Prvo, ponašati se kao da se ništa nije promijenilo, drugo, reagovati na svaku moguću, pa i najmanju, promjenu i treće, tzv. vizionarski pristup promjenama, što se svodi na pokušaj da se promjene anticipiraju.

Prvi pristup je konzervativan, tradicionalan i na dugi rok ne doprinosi unapređenju računovodstvene i revizijske profesije jer je instiktivan, odnosno svodi se na pokušaj da se promjene bolje kontrolišu i da se minimiziraju negativni efekti.

Drugi pristup promjenama se svodi na reakcije na svaki mogući individualni događaj, onda kada se on već desio. Ukoliko ovakav pristup postane pravilo, on ne nudi velike perspektive iz prostog razloga što nema u vidu cjelinu dešavanja već se ograničava na samo pojedine, veoma često nebitne elemente.

Treći pristup promjenama zagovara tzv. vizionarski pristup promjenama. Menadžer i revizor ne mogu i ne smiju reagovati samo ex post. Umjesto toga moraju biti spremniji da se stave na čelo tih promjena. Ovo zbog toga

5 Grupa autora, Finansije, računovodstvo, revizija; Neum 2002. god.

što promjene ne treba posmatrati kao nešto što je periodično.

Promjene treba uzeti kao konstantu. U najkraćem, računovođe, revizori, kao i sve druge profesije, treba da anticipiraju promjene, odnosno da im idu u susret. Npr. u bilansima naših preduzeća iskazuje se nerealna knjigovodstvena vrijednost imovine. Na takvoj podlozi se ne može graditi koncept tržišnog, dobitno orjentisanog preduzeća. Usklađivanje knjigovodstvene sa tržišnom vrijednošću imovine predstavlja vizionarski pristup promjenama, odnosno pokušaj da se promjene anticipiraju.

NOVA FUNKCIJA REVIZIJE

Da bi moglo osigurati siguran i stabilan položaj na tržištu preduzeće se mora kontinuirano razvijati. Poslovanjem i razvojem preduzeća potrebno je upravljati. Proces upravljanja utemeljen je u kvalitativnim informacijama koje uglavnom nastaju u računovodstveno informacijskom sistemu i zapisana su finansijskim izvještajima.

U kontekstu upravljanja podrazumijeva se pouzdanost tj. realnost i objektivnost finansijskih informacija gdje se uloga revizije, prije svega, odnosi na osiguranje pouzdanosti tih informacija. Ako govorimo o reviziji u kontekstu davanja mišljenja o realnosti i objektivnosti finansijskih izvještaja mislimo na finansijsku reviziju (financial audit) koja predstavlja tradicionalan pristup reviziji.

Za proces racionalnog upravljanja osim računovodstvenih informacija potrebne su i različite neračunovodstvene informacije koje nemaju svoj finansijski iskaz. Upravo zbog toga sve intenzivnije se razvija revizija poslovanja (operational audit) koja se osim finansijskim izvještajima mnogo detaljnije bavi kvalitetom cjeline poslovanja pri čemu i neračunovodstvene informacije imaju vrlo značajnu ulogu. Ovako opisanom revizijom do skora su se bavili samo interni revizori. Međutim, u savremenim uslovima ovako opisanom revizijom poslovanja, koja je usmjerena na kvalitetu poslovanja, a ne samo na finansijske izvještaje, bave se i eksterni komercijalni revizori. Uobičajeno se ističe, kako se revizija poslovanja razlikuje od ostalih vrsta revizije po tom što je usmjerena informacijama koje se odnose na "identificiranje mogućnosti za povećanje efikasnosti i ekonomičnosti, te za povećanje efektivnosti u poslovanju preduzeća."⁶

Revizija poslovanja razvila se iz finansijske revizije, pa prema tome uključuje finansijsku reviziju, ali se proširuje i na ostale poslovne aktivnosti preduzeća (npr. nabavnu, proizvodnu, kadrovsku, finansijsku idr.) Reviziju poslovanja možemo definisati kao sistematski pregled aktivnosti preduzeća ili jednog njegovog dijela, u odnosu na specifične ciljeve u svrhu:

- 1.) procjene uspješnosti,
- 2.) identifikovanja mogućnosti za poboljšanja i
- 3.) razvijanje preporuka za poboljšanje ili dalje akcije.

Pri razmatranju obuhvata revizije poslovanja najčešće se razlikuju slijedeće vrste revizije poslovanja:

- a) Funkcijska revizija - koja je usmjerena na pojedine poslovne funkcije kao što su npr.: nabava, proizvodnja, prodaja i sl.
- b) Organizacijska revizija - koja je usmjerena na pojedine organizacijske jedinice kao što su odjeli, filijale, podružnice i sl. te
- c) Specijalna revizija - koja se provodi na poseban zahtjev menadžmenta što uključuje vrlo različite revizije kao što su npr: istraživanje neefikasnosti sistema elektronske obrade podataka, priprema

⁶ D.R. Carmichael, J.J. Willingham, Pojmovi i metode revizije, Mate Zagreb, 2000.

preporuka za sniženje određenih troškova i sl.

Revizija utiče na kvalitetu informacija i vrlo je značajna pretpostavka uspješnosti menadžmenta. Revizija poslovanja u pravilu sadrži određene nalaze i preporuke kao i identifikovanje problema (manjkavosti, neispravnosti, neracionalnosti, pogreške i sl.). Analizom uzroka problema utvrđuju se i moguće posljedice kako bi se na temelju toga mogle dati preporuke za korektivno i preventivno djelovanje u svrhu poboljšanja kvaliteta poslovanja. Revizija poslovanja usmjerena je na procesiranje svih onih informacija kojima se može uticati na racionalnost cjelokupnog poslovanja preduzeća.

ZAKLJUČAK

Ekonomska situacija u svijetu, a samim tim i u Bosni i Hercegovini nije ohrabrujuća. Po mišljenju svjetskih stručnjaka finansijska kriza koja se transformirala u globalnu krizu već je za nama stim da se u skoroj budućnosti očekuju političke krize praćene socijalnim nemirima. Ekonomska kriza u BiH, za sada (kraj 2009. god.) nije za nama. Politička kriza praćena socijalnim nemirima, na žalost, ima veliku šansu da se ostvari.

U navedenim uslovima menadžment upravlja preduzećima pokušavajući što je moguće brže prevazići ekonomsku krizu i smanjiti socijalne tenzije. U kriznim uslovima poslovanja neovisna revizija je korisna i sposobna da kreira dokumentirani putokaz prema stabilizaciji. U svim situacijama revizorski izvještaji služe kao putokaz za buduće poslovanje. Revizori su vrsni analitičari i objektivni procjenitelji. Revizijska profesija insistira da svi elementi poslovanja budu normirani, upravljani, provjereni, ponovo provjereni, nadzirani, osigurani, ispitani i dokumentirani.

Kroz reviziju poslovanja obezbjeđuju se nalazi i preporuke kao i identificiranje problema (manjkavosti, neispravnosti, neracionalnosti, pogreške i sl.). Analizom uzorka problema utvrđuju se i moguće posljedice kako bi se na temelju toga mogle dati preporuke za korektivno i preventivno djelovanje u svrhu poboljšanja kvaliteta poslovanja. Nezavisna revizija poslovanja usmjerena je na procjenjivanje svih onih informacija kojima se može uticati na racionalnost cjelokupnog poslovanja preduzeća.

LITERATURA

1. Horngren C.T. Accounting for Management Control - An Introduction, Prentice Hall Inc., New Jersey, 1995. god.
2. Kukoleča S., Organizacioni poslovni Leksikon izraza, pojmova i metoda, Zavod za ekonomske ekspertize, Beograd, 1990. godina
3. Andrić M., Revizija računovodstvenih iskaza, Subotica, 1999. god.
4. Grupa autora, Management for the XXI Century, Kluwer, 1982 god.
5. Grupa autora, Finansije, računovodstvo, revizija; Neum 2002. god.

6. D.R. Carmichael, J.J. Willnghom, Pojmovi i metode revizije, Mate Zagreb, 2000.
7. UNDP BiH: Sistem ranog upozoravanja Kvartalni izvještaji i 2003/2004.
8. J. Sović, Poslovno upravljanje, PFK 2008.
9. Grupa autora, Zbornik radova, Finansijska i računovodstvena profesija u funkciji prevazilaženja ekonomske krize, Sarajevo, 2009.

NEOPHODNOST PRIMJENE KONCEPTA DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA U BOSNI I HERCEGOVINI

NECESSITY OF A CONCEPT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY APPLYING IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Elvira Ćatić-Kajtažović¹

¹Elvira Ćatić-Kajtažović, Ekonomski fakultet, Ivana Pavla II, Bihać, BiH, elvira_k@bih.net.ba

Keywords: Bosna i Hercegovina, Društvena odgovornost preduzeća, Partnerstvo, Preduzeće

ABSTRAKT:

Menadžmentu bosanskohercegovačkih preduzeća treba da bude jasno da niti jedno preduzeće ne posluje niti može poslovati u vakumu, nego u direktnoj interakciji sa okruženjem. U tom kompleksnom odnosu stvara se direktna međuovisnost, koja nameće obavezu preduzeća za ulaganjem u društvo u cilju stvaranja i pomaganja zdravog okruženja koje će mu pomoći u daljnjem rastu i razvoju. Ideja o društvenoj odgovornosti preduzeća proizilazi iz ideje o partnerstvu i pozitivnom odnosu na relaciji okruženje-preduzeće. Preduzeće se treba odgovorno odnositi prema društvu, kako bi samo sebi stvaralo povoljan poslovni ambijent.

Neminovan proces globalizacije nametno je nova pravila poslovanja među kojima je i društvena odgovornost. Dok se u svijetu preduzeća rangiraju na osnovu svoje društvene odgovornosti, veliki su izgledi da će u Bosni i Hercegovini društveno odgovorno poslovanje nametnuti ne pripremljena borba preduzeća za opstanak.

Značaj neophodnosti i hitnosti u usvajanju nove poslovne prakse vidljiv je iz analize dosadašnje nesistematske i spore primjenjivosti koncepta društvene odgovornosti preduzeća u Bosni i Hercegovini. Iz navedene problematike determinira se i predmet ovog istraživanja: analizom značaja društvene odgovornosti preduzeća, te primjenjivosti u bosanskohercegovačkom okruženju može se utvrditi neophodnost i hitnost sistematske implementacije društveno odgovornog poslovanja uz primjenu određenih preporuka i razvijanju partnerskog odnosa između profitnog i neprofitnog sektora Bosne i Hercegovine.

Keywords: Bosnia and Herzegovina, Corporate Social Responsibility, Corporation, Partnership

ABSTRACT:

It has to be clear to the managements of Bosnia and Herzegovina's corporations that neither any of them does not run their business, nor they are able to run a business in a vacuum but only in a direct interaction with environment. In such a complex relation there will be created a direct interdependence which implies the obligation of a corporation to invest into society due to creating and helping to healthy environment which will help in its further growth and development. The idea of Corporate Social Responsibility comes out of a partnership's idea and positive relation in a direction: environment – corporation. The corporation shall treat towards society in a responsible way due to a creating of suitable ambient for itself.

An inevitable process of globalization imposed new rules of running business and among them there is a Corporate Social Responsibility. Whereas corporation in the world are ranked pursue to their Corporate Social Responsibility,

there are great outlooks in Bosnia and Herzegovina that Corporate Social Responsibility will enforce to corporations an unprepared struggle for their survival. The importance of necessity and urgency in the assimilation of new business practice is obviously from the analysis of a recent nonsystematic and slow applying of a concept of Corporate Social Responsibility in BiH. According to said issue it is determined the topic of this survey: by analysing of importance of Corporate Social Responsibility and applying it in BH environment there is ability to find out necessity and urgency of a systematic implementation of Corporate Social Responsibility with applying of a certain recommendations and development of a partnership between a profit and non-profit sector in Bosnia and Herzegovina

1. UVOD

Aktuelna finansijska kriza ponovno je poljuljala vjeru u prevladavajući sistem neoliberalizma u kojem je sve veća razlika između bogatih (koji se sve više bogate) i siromašnih preko kojih ovi prvi i gomilaju svoje bogatstvo. Ista je preraspodjela i sa državama (sve veći jaz između razvijenih i nerazvijenih). Paralelno sa ovim problemom u prvi plan izbijaju i ekološki problemi nazvani problemi druge generacije. Postavlja se pitanje: da li i zemlje u razvoju treba da nastave trend iskorištavanja i beskrupuloznog ponašanja prema prirodnim resursima na kojima su se upravo i obogatile razvijene zemlje. Kriza je pokazala potrebu za humanim kapitalizmom odnosno potrebu da se uvećanje ekonomske vrijednosti odvija paralelno sa brigom o društvu u kojem se isti i stvara. Obzirom da su se posljedice neodgovornog poslovanja manifestirale u obliku aktuelne krize, s pravom se može zaključiti da je jedini odgovor, na razornu moć iste, društveno odgovorno poslovanje. Alarm koji je uključila Europska unija (EU) odaslao je jasnu poruku: U krizi treba poticati društveno odgovorne.

Država Bosna i Hercegovina (BiH) ima za strateški cilj punopravno članstvo u EU. To je ujedno i država koja zavisi od pomoći Evropske Unije, a uzme li se u obzir da je EU najznačajniji vanjskotrgovinski partner BiH, onda se nameće jasna potreba za sistematskom implementacijom i shvatanjem značaja društveno odgovornog poslovanja u Bosni i Hercegovini. Kako Bosna i Hercegovina prolazi kroz fazu tranzicije, sa netržišnog u tržišni sistem privređivanja, koja je donijela veliku nezaposlenost, netransparentnu privatizaciju, vanjskotrgovinski deficit, velike socijalne razlike i nezadovoljstvo, a kada se tome doda veoma kompleksno ustavno-pravno i političko uređenje države, jasno je da proces sistematske implementacije i mjenjanja svijesti o jednom novom pristupu poslovanja ide veoma sporo.

Društvena odgovornost preduzeća zahtjeva od preduzeća ne samo ekonomsku nego i pravnu, ekološku, etičku, filantropsku i općenito odgovornost za „svoje“ društvo koje će mu iskazati svoju zahvalnost za pokazanu brigu, jer baš u vrijeme krize treba zadržati lojalnog kupca, dobrog zaposlenog, pokazati solidarnost sa društvom i društvo će i te kako znati nagraditi odgovorno preduzeće. Odličan pokazatelj za to su preduzeća iz SAD-a koja su za vrijeme ekonomske krize, uložila preko 3 milijarde dolara u različite projekte pomoći socijalno ugroženom stanovništvu.

Cilj ovog istraživanja jeste da se identifikuju osnovne karakteristike društvene odgovornosti preduzeća i neophodnost implementacije u državi Bosni i Hercegovini.

2. TEORIJSKE OSNOVE DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA

Društvena odgovornost preduzeća (engl. Corporate Social Responsibility – CSR u daljnem tekstu DOP) je kompleksan i veoma širok pojam za koji još uvijek ne postoji jedinstveno shvatanje niti postoji spisak aktivnosti i oblasti koje sadrži. Tako i postoji niz autora i organizacija koji različito definišu društvenu odgovornost preduzeća. Ipak zajednički predmet interesovanja jeste pozitivan uticaj preduzeća na društvo te uloga privrede u održivom razvoju. Kada je riječ o definiranju DOP-a nezaobilazno tumačenje jeste ono koje je Evropska komisija prikazala u svojoj Zelenoj knjizi, definišući DOP kao „skup aktivnosti preduzeća usmjerenih ka ispunjavanju pravnih obaveza definisanih zakonom i ugovorima, ali i aktivnosti kojima preduzeće ispunjava obaveze, koje ne proističu iz formalno-

pravnog okvira, kao što su ulaganje u razvoj ljudskog kapitala, zaštita životne sredine i unapređenje odnosa sa svim interesnim grupama“ [1]. Ovaj izveštaj djeli DOP na dvije dimenzije: internu i eksternu. Interna dimenzija uključuje upravljanje ljudskim resursima, zdravlje i sigurnost radnika na radnom mjestu te upravljanje promjenama. Eksterna dimenzija obuhvata razvoj lokalne zajednice, unapređenje odnosa sa poslovnim partnerima, dobavljačima i kupcima, zaštitu ljudskih prava te zaštitu životne sredine.

Motiv za napuštanje prvobitnog shvatanja DOP-a kao dodatnog troška možemo pronaći u sve većem pritisku i jačanju moći organizacija civilnog društva koje se bave zaštitom potrošača, zaštitom okoliša ili praćenjem kršenja ljudskih prava. Upravo glavne tri teme DOP-a su: briga za okoliš, norme poslovanja i upravljanja te ljudska prava. Internet tehnologije su dodatno pojačale pritisak na preduzeća, budući da omogućavaju formiranje različitih grupa koje su dovoljno snažne da bojkotuju proizvod, usluge pa i samo preduzeće. Također, svakodnevna „borba za kupca“ nameće preduzeću imperativ odgovornosti prema kupcu i njegovoj okolini u cilju postizanja lojalnosti i pozitivnog imidža. Uslijed odgovornog djelovanja preduzeća prema zajednici, okolišu, svojim zaposlenima ili tržištu preduzeće kreira jedan od najsigurnijih načina stvaranja pozitivnog imidža koji veoma često predstavlja granicu između uspješnog i neuspješnog poslovanja.

Vodeći svjetski autoritet u području marketinga Philip Kotler ukazuje da postoji značajna povezanost brenda i društvene odgovornosti. On navodi da su „današnje korporacije okružene u Word-u procesuiranim, sve videćim, digitalnim svijetom. Kompanije nemaju izbora osim da se dobro ponašaju. Najjači podsticaj dolazi od njihove želje da imaju pozitivan globalni brend. Da bi zaštitila reputaciju svog brenda, kompanija mora shvatiti da njen uspjeh zahtjeva holistički pristup promociji njenog proizvoda ili usluge, uključujući više društvene odgovornosti...Reputacija kompanije i društvena odgovornost često utiču na sposobnost kompanija da posluju u inostranstvu ili na ponašanje potrošača u kupovini. Prema Monitoru korporativne društvene odgovornosti iz 2001. 42% potrošača u Sjevernoj Americi izjavilo je da su kažnjavali društveno neodgovorne kompanije time što nisu kupovali njihove proizvode.“[2] Društvena odgovornost preduzeća sve više postaje pozitivna praksa kompanija koje shvataju da primjena koncepta DOP-a nije samo „novi trend“ već neminovnost svakom preduzeću koje želi rasti, razvijati se pa čak i opstati u društvu koje je zahvatio novi „val buđenja društvene svijesti“.

U bosanskohercegovačkim uslovima poslovanja veoma je važno izgraditi imidž društveno odgovornog preduzeća prvenstveno zbog preovladavajućeg negativnog stava prema privatnom sektoru kao nemilosrdnom i korumpiranom. Pored toga, pomenuti proces globalizacije, nametnuo je obavezu bh preduzećima za širenjem i iznalaženjem novih tržišta, ali jednako tako menadžment istih treba da ima u vidu da je većina tržišta ugradila ili preferira ugradnji zakonske regulative koja u potpunosti zabranjuje ili otežava ulaz proizvodima koji ne zadovoljavaju zahtjevima zaštite okoliša, zaštite potrošača i sl. Jedan od motiva za odabir navedene teme bio je prošlogodišnji događaj kad je preduzeće koje posluje na području Bosanske Krupe izgubilo milionski ugovor sa potencijalnim poslovnim partnerom iz Njemačke jer nije ispunjavalo norme DOP-a. Ovaj slučaj šalje jasnu poruku menadžmentu bh preduzeća da u savremenim uslovima poslovanja zaštita okoliša, potrošača, ljudskih prava više nije stvar izbora nego nužnost. Osim toga, za preduzeće nema boljeg „ambasadora“ od zadovoljnog kupca i sretnog zaposlenog.

U doba aktuelne sveprisutne krize, više nego ikad pojavila se potreba za društveno odgovornim poslovanjem. Prije svega jer je društveno neodgovorno poslovanje dovelo do iste (učenje na greškama). Osim toga, iskazana društvena solidarnost, jačanje međusektorskog dijaloga, njegovanje i razvoj odnosa, dovest će do toga da preduzeće iz krize izađe partnerski jače, humanije, kreativnije i konkurentnije - jer je ojačalo vezu sa svojim kupcem, izgradilo pozitivan imidž u svom okruženju i učvrstilo svoje veze sa vladinim sektorom. Treba imati na umu da teška vremena za preduzeća dolaze i u post-kriznom periodu kad će se trebati osmišljavati novi pristupi i kreirati nove strategije u osvajanju izgubljenog tržišta. Društvena odgovornost i temelji koje je preduzeće postavilo i iskazalo u vrijeme krize pokazat će se kao odlični saveznici u postizanju zacrtanih dugoročnih planova.

Osnovne koristi koje ujedno možemo navesti i kao ključne razloge u sve većem insistiranju na integrisanju ekonomske, socijalne i ekološke dimenzije u poslovna djelovanja preduzeća, mogu se svesti na tri (za preduzeće) najvažnije stavke, a to su:

1. Dokazano poboljšanje finansijskih performansi preduzeća
2. Pozitivno razvijanje i unapređenje odnosa sa relevantnim interesnim grupama
3. Jačanje kredibiliteta i reputacije preduzeća

Međutim, da bi preduzeće uživalo u ovim koristima društvena odgovornost preduzeća bi trebala biti inkorporirana u cjelokupnu poslovnu praksu preduzeća što u većini slučajeva nije lako postići. S toga bi prvi i logičan korak u implementaciji DOP-a bio utvrditi norme i vrijednosti preduzeća (analiza stanja) te paralelno s tim razvijati svijest o DOP-u i njegovim pozitivnim učincima na poslovanje.

Dakle, prilikom implementacije koncepta DOP-a u poslovnu praksu preduzeća neophodno je krenuti od vlastite analize stanja (hardware) i onih „mekih“ djelova organizacije kao što su vlastite vrijednosti, vjerovanja i organizaciona kultura. Nakon identifikacije tih ključnih elemenata dobija se uvid da li i uolikoj mjeri se načela DOP-a poklapaju sa sopstvenim stavovima i vrijednostima, te da li preduzeće već ima uključene neke od aktivnosti DOP-a. U cilju efikasne implementacije neophodno je razvijanje svijesti o korisnosti primjene DOP-a kod svih donosioca odluka u preduzeću. I samo preduzeće zahtijeva nov pristup u vođenju, upravljanju i kreiranju poslovnih politika. Prilikom definisanja vrijednosti, kulture i same vizije preduzeća treba stvoriti snažnu osnovu za implementaciju integriranog koncepta DOP-a. Identifikacija zainteresiranih strana i njihovih interesa traži posebnu analizu budući da preduzeće nije u mogućnosti udovoljiti svim zahtjevima, ali se zato treba postaviti u ulogu partnera sa svojim stakeholderima, te je preporučljivo identificirati i uložiti sredstva u one probleme i one zahtjeve koji se mogu dovesti u vezu sa vlastitim poslovnim interesom. Posebno od značaja je ocjena efekata gdje se moraju uzeti u obzir svi kriteriji. Jer pored onih „subjektivnih“ npr smanjenje otrovnih ispušnih gasova, ušteda energije, povećan procenat zaposlenih žena, treba uzeti u obzir posebno očekivanje vlasnika preduzeća, lojalnost kupaca te izmjeriti, analizirati i uporediti njihovo zadovoljstvo s postignutim.

DOP treba da se zasniva na odabiru onih aktivnosti koje će postići najveći učinak za preduzeće i njegove stakeholdere, na profesionalnom upravljanju sa odabranim aktivnostima i posebno na kontinuiranom obavljanju šire javnosti o poduzetim aktivnostima i njihovim rezultatima. Na taj način svako preduzeće gradi svoj pozitivni imidž, razvija konkurentsku sposobnost i paralelno s tim DOP mu postaje uobičajena poslovna praksa prožeta u svim „porama“ poslovanja.

3. DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA U BH OKRUŽENJU

Kako država BiH ima za strateški cilj punopravno članstvo u EU a njeni najvažniji trgovinski partneri su upravo države iz okruženja, onda se logički nameće potreba da se prilikom analize primjene koncepta DOP-a u BiH posebno posveti pažnja analizi: 1. Društvene odgovornosti preduzeća u EU 2. Društvene odgovornosti preduzeća u R Hrvatskoj

3.1. Društvena Odgovornost Preduzeća U EU

Jedna od politika koja se snažno razvija u EU je DOP, kao sastavni dio održivog razvoja. Ta podrška je vidljiva iz činjenice da je 2005. godina proglašena godinom DOP-a u EU. Prva službena deklaracija o DOP-u u EU desila se marta 2000. godine kada je upućen „specijalni apel“ svim preduzećima da primjenjuju koncept društvene odgovornosti. Konferencija je okupila predstavnike privrede, sindikata, preduzeća i Evropske komisije koja je imala ulogu prezentacije koncepta DOP-a. Na ovoj konferenciji postignut je konsenzus između učesnika. Prvi put su javno otkrivene značajne razlike u mišljenju između poslovnih (preduzeća, vlasnici, dioničari) i ostalih učesnika. Jedinствeno evropsko razumijevanje onoga što čini društvenu odgovornost preduzeća, dogodilo se na temelju definicije DOP-a koju je dala Komisija u svojoj Zelenoj knjizi.

U skladu sa tim mnoge evropske države su počele sa ostvarivanjem ciljeva DOP-a : Belgija – prva evropska država koja je donijela Zakon o dobrovoljnom označavanju „odgovorne proizvodnje“; Francuska je donijela prvi zakon o

obaveznom trobilančnom izvještavanju za preduzeća koja kotiraju na berzi; Švedska promovira DOP u zemljama u razvoju kroz Švedsko partnerstvo za globalnu odgovornost; dok je Velika Britanija, kao država koja je najviše odmakla u pogledu DOP-a, 2000. godine postavila prvog ministra za društveno odgovorno poslovanje i pokrenula više od 60 vladinih inicijativa za njegovo promoviranje. Od država koje ekonomski sarađuju sa EU ili su u procesu pristupanja evropskim integracijama također se očekuje usvajanje principa i standarda društveno odgovornog poslovanja. Ono što je najznačajnije za BiH i njena preduzeća, jeste da je EU sredinom devedesetih godina u svoj Opšti sistem preferencijala (Generalized System of Preferences / GSP), kojim se zemlje u razvoju oslobađaju carinskih dažbina za izvoz određenih proizvoda u EU, unijela odredbu da se preferencijali neće odobravati državama koje ne poštuju osnovne principe DOP-a, zloupotrebljavaju dječiji ili koriste prinudni rad, zabranjuju sindikalno organizovanje i diskriminišu prilikom zapošljavanja ili napredovanja određene kategorije radnika. [3]

U zadnjem izvještaju Evropske komisije (COM 2008) navodi se pregled efekata DOP-a na šest različitih odrednica konkurentnosti preduzeća (struktura troškova, ljudskih resursa, perspektive kupca, inovacija, rizik i ugled upravljanja i finansijske performanse) pokazuje da DOP ima pozitivan uticaj na konkurentnost preduzeća. [4] Najjači dokaz pozitivnog uticaja DOP-a na konkurentnost je u slučajevima ljudskih resursa, rizika i ugleda menadžmenta te inovacija.

Kako su ipak potrošači ti koji donose odluku o kupovini proizvoda i na taj način potvrđuju njegovu vrijednost nameće se potreba posebne analize stavova potrošača spram društveno odgovornog poslovanja preduzeća. Prema anketi koja je provedena u 12 evropskih država a koja je imala za cilj otkriti stavove evropskih potrošača prema društveno odgovornom poslovanju preduzeća čak 70 % ispitanika je izjavilo da primjena koncepta DOP-a igra važnu ulogu prilikom odluke o kupovini proizvoda ili usluga a 44 % evropskih potrošača bi bilo spremno platiti veću cijenu proizvoda ili usluga onih preduzeća koji se ponašaju odgovorno prema društvu i okolišu. [5]

3.2. DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA U R HRVATSKOJ

Prakse DOP-a u Hrvatskoj relativno su razvijene, odnosno učestalije na područjima kao što su kvaliteta i sigurnost radnog mjesta, zadovoljstvo potrošača, zaštita okoliša, ulaganje i partnerstvo u zajednici, a pokretače možemo svrstati u tri grupe:[6]

1. Međunarodna (održivi razvoj, globalne aktivističke i potrošačke kampanje, poslovni trend, standardi kvaliteta)
2. Domaća (Integracija preduzeća u zajednicu, briga za kvalitetu)
3. Aktuelna (EU integracije, zakonska regulativa, izvozna orijentacija, briga za reputaciju

U okviru projekta „Ubrzanje praksi društveno odgovornog poslovanja u novim zemljama članicama EU i zemljama kandidatkinjama kao sredstvo usklađivanja, konkurentnosti i društvene kohezije u EU“ u toku 2007. godine napravljeno je prvo cjelokupno i sistematsko istraživanje nivoa razvijenosti DOP-a u preduzećima u Hrvatskoj.

Prema metodološkim smjernicama međunarodnog istraživačkog tima, razvijenost kapaciteta i praksi DOP-a na razini preduzeća, podijeljena je u šest dimenzija koje se zasebno analiziraju: 1. strategija 2. uključenost interesni strana (potrošači, zaposleni, dioničari, dobavljači, Vlada i lokalne zajednice, te druge navedene zainteresirane strane i pojedince koji mogu imati uticaja na poslovanje preduzeća, ili na koje poslovanje preduzeća može imati izravan ili neizravan uticaj) 3. upravljanje 4. izvedba, tj. uspješnost u provedbi programa 5. objavljivanje i 6. verifikacija. Svaka od dimenzija mogla je dobiti ocjenu „malo / bez dokaza“, „na putu“ ili „dobra praksa i više“. [7]

Rezultati analize provedenog istraživanja prikazuju nezavidnu primjenu implementacije DOP-a u anketiranim hrvatskim preduzećima. Dobra praksa pojavljuje se samo kod istraživane dimenzije strategije i objavljivanja (i to u veoma malim procentima). Kod svake ispitivane dimenzije primjene DOP-a najlošija ocijena (malo/ bez dokaza) prelazi 50 %. Najlošije stanje vidljivo je kod verifikacije (samo 6 % „na putu“). Relativno visok udio preduzeća koja su „na putu“ integracije DOP-a u poslovnu strategiju, prvenstveno ukazuje na prepoznavanje DOP-a kao važne

vrijednosne odrednice, dok je mnogo manji broj preduzeća koja DOP uključuju u svoje strateške ciljeve i specifične korporativne politike. Izvještavanje zainteresiranih javnosti o društveno odgovornim praksama provodi trećina kompanija u glavnom uzorku od 35 preduzeća.

Zajednica za DOP u saradnji sa Hrvatskim poslovnim savjetom za održivi razvoj je razvila vlastitu metodologiju vrednovanja društveno odgovornih praksi u Hrvatskoj, tj vlastiti Indeks DOP-a. Indeks vrednuje 6 osnovnih dimenzija poslovanja: ekonomska održivost, uključenost DOP-a u poslovnu strategiju, radna okolina, upravljanje okolišom, tržišni odnosi, odnosi sa zajednicom. Svaka od ovih dimenzija može maksimalno da donese 100 bodova. Upitnik koji je bio upućen preduzećima, članovima navedenih udruga, 12. 11. 2008. godine sadržavao je 119 pitanja i preduzeća su mogla osvojiti maksimalno 600 bodova. Od ukupno 1 364 preduzeća (koja su bila pozvana da otvore i ispune upitnik) samo njih 32 su to i uradila.

Pokazana slaba zainteresiranost preduzeća za koncept DOP-a treba se mijenjati i činjenicom da prema rezultatima istraživanja „Utjecaj društveno odgovornog ponašanja na ponašanje kupaca” koju je provela agencija Puls, 83 % potrošača je spremna platiti više za proizvod čiji proizvođač vodi posebnu brigu o zaštiti okoliša. Štaviše, 46 % kupaca smatra da svojom kupnjom i odabirom određenog proizvoda može izravno uticati na zaštitu okoliša.

4. DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA U BIH

Kako je BiH država nastala raspadom socijalističkog ustroja, tragove društvene odgovornosti možemo pronaći još u doba socijalizma. Tako i u analizi rada velikih preduzeća, mogu se pronaći slijedeći primjeri društveno odgovorne prakse: stipendije, zaštita na radu, recikliranje, treninzi uposlenika, fondovi solidarnosti itd. Analizom rezultata istraživanja vodećih aspekata DOP-a u BiH po metodologiji TBL koje su proveli Mešanović E. i prof dr Muris Čičić došlo se do slijedećih zaključaka: [8]

1. Preduzeća u BiH veoma malo znaju o konceptu DOP-a, te izostaje implementacija DOP inicijativa i njihovo uključivanje u strategiju preduzeća
2. Potrošači u BiH prilikom donošenja odluke o kupovini proizvoda ne vode brigu o društvenoj odgovornosti preduzeća čije proizvode / usluge kupuju

Također i anketa koju je autor proveo na području USK-og kantona, a koja je imala za cilj otkriti stavove potrošača po pitanju uloge DOP-a prilikom donošenja odluke o kupovini daje iste porazne rezultate o nedostatku poimanja društvene odgovornosti. Prema rezultatima navedene ankete čak 87 % ispitanika ne zna šta je društvena odgovornost preduzeća (a najčešće s tim pojmom povezuju brigu o okolišu). 80 % ispitanika ne bi bilo spremno platiti veću cijenu proizvoda onih proizvođača koji vode brigu o društvu i okolišu. Ovakve rezultate svakako moramo povezati sa teškom ekonomskom situacijom u kojoj se nalaze ispitanici. Anketirani građani USK-a koji su upoznati sa praksom DOP-a uglavnom društvenu odgovornost skeptično gledaju kao novi marketinški trik, te razloge za donacije i slična davanja posmatraju kao potrebu preduzeća za umanjenjem poreza na dobit.

U Bosni i Hercegovini se koncept DOP-a polako uvodi u poslovnu praksu. Jedan od pokazatelja interesa za razvoj društveno odgovorne prakse u poslovanju dijela bosanskohercegovačkih preduzeća jeste članstvo u Globalnom sporazumu UN (UN Global Compact). Također, u BiH egzistira domaća fondacija Mozaik koja od 2008. godine vrši izbor društveno odgovornih preduzeća u BiH pod nazivom DOBRO 08 (zavisno od godine npr dodjela nagrade za ovu godinu glasi DOBRO 09). Privredna komora Republike Srpske, u svojstvu partnera za Bosnu i Hercegovinu, učestvuje u projektu međunarodnog karaktera, pod nazivom „Corporate Social Responsibility in SEE“, koji je pod pokroviteljstvom Federalnog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj SR Njemačke. Dakle, kreće se polako sa uvođenjem i promocijom koncepta DOP-a u državu BiH iako kasnije nego što su s tim projektima krenule države u okruženju. I po pitanju medijske popraćenosti, statističke podrške, istraživačkim projektima i uključenosti, država BiH nažalost uveliko zaostaje za svojim prvim susjedima.

Osnovna odgovornost za razvoj i primjenu ovog koncepta leži na međusektorskoj saradnji i njihovoj ravnopravnoj

uključenosti u stvaranju pozitivne klime u kojoj će društveno odgovorno preduzeće biti prepoznato i za svoje aktivnosti nagrađeno.

Uvažavajući da je uvođenje bilo kakvih promjena teško, a pogotovo promijeniti način razmišljanja i poslovanja je zasigurno težak zadatak, ali brojni primjeri iz okruženja treba da bh preduzećima posluže kao provjereni modeli koji će biti prilagođeni specifičnostima uslova poslovanja i dugoročnom stvaranju vrijednosti.

Ono što ohrabruje jest da postoje preduzeća u BiH koja društvenu odgovornost doživljavaju kao poslovnu priliku, koja može biti izvor konkurentske prednosti na međunarodnom tržištu. Uglavnom su to velika preduzeća koja proaktivno djeluju, njeguju uticaj koji imaju na društvo, tim uticajem žele upravljati i na taj način smanjiti rizik i troškove, pridobiti vjerne kupce, izgraditi imidž i dugoročno finansijski prosperirati.

5. PRIJEDLOG MJERA ZA USPJEŠNU PRIMJENU KONCEPTA DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA U BIH

Uspješna primjena koncepta DOP-a traži sistematski pristup u implementaciji i primjeni društvene odgovornosti svih aktera uključujući tu vladajuće strukture, nevladin sektor, privredne komore i dr slične organizacije, potrošače, preduzeća odnosno cjelokupno društvo. S toga i mjere za uspješnu primjenu možemo svrstati u dvije grupe 1. Mjere sa stanovišta društva kao cjeline 2. Mjere sa stanovišta preduzeća

5.1. Mjere Sa Stanovišta Društva Kao Cjeline

Premda se povoljno okruženje za DOP u BiH polako stvara, postoji potreba za snažnijim naporima države i vanjskih pokretača, posebno medija i nezavisnog praćenja. Nadalje, postoji potreba za kontinuiranom podrškom već započetim ili osmišljenim inicijativama poslovnog sektora, civilnog društva i akademske zajednice. Razmjena najboljih praksi s kolegama iz drugih evropskih zemalja s različitom tradicijom i obimom DOP-a najkorisnija bi bila za širenje i daljnju razradu napora na razini pojedinih sektora i pojedinih kompanija.

Preporučene mjere možemo posmatrati u kontekstu neophodnosti i podrške mjerama koje poduzima preduzeće koje se želi deklarirati kao društveno odgovorno. U ove mjere možemo ubrojati slijedeće:[9]

- Jačati saradnju između sektora (vladajuće strukture, profitni i nevladin sektor)
- Nastaviti i produbiti regionalnu saradnju
- Podizati svijest i nivo znanja o DOP-u u svim sektorima društva
- Promijeniti određene zakonske regulative
- Neprofitni sektor dalje jačati i profesionalizirati
- Istaknuti ulogu DOP-a u procesu evropskih integracija
- Nastaviti sa inventivnim i održivim oblicima ulaganja u zajednicu
- Jačati ulogu medija kao ključnog faktora popularizacije DOP-a
- Istaknuti ulogu vlasti u promociji DOP-a.

Može se zaključiti da zbog svoje kompleksnosti ali i ogromne važnosti koncept DOP-a nije moguće uvesti „preko noći“, niti bez sistematskog pristupa, uzajamne podrške i partnerskog odnosa na relaciji vladin-profitni-neprofitni sektor. Svakako, zbog svoje kompleksne uređenosti državi BiH će trebati daleko više vremena i uloženi napora na ovoj relaciji u razvoju adekvatnog modela za sistematsku primjenu DOP-a. Ipak se radi o pitanjima procesa (što podrazumijeva dijalog zainteresiranih strana), sadržaja (usvojene norme i prakse), te izvještavanja, kojima se u budućnosti u BiH treba pozabaviti ako se želi ostvariti razvoj DOP-a. Svakako za bilo koji uspjeh u privredi treba podrška i saradnja sa svim ostalim sektorima u društvu.

5.2. Mjere sa stanovišta preduzeća

Najčešće spominjane prepreke u implementaciji DOP-a u poslovanje preduzeća su strah od birokratije, velikih troškova, nedostatak motivacije i znanja, nedovoljno sredstava, pogrešno shvatanje da uključivanje u zajednicu nije povezano sa biznisom itd. Dakle polazna osnova jeste upoznavanje sa pozitivnim stranama implementacije DOP-a odnosno koristi koje ovaj koncept nosi za preduzeće. Ključna područja poboljšanja praksi DOP-a na razini preduzeća odnose se na integraciju DOP-a u sveukupne poslovne strategije, koje treba primijeniti na sistematski način i vodeći računa o interesima i potrebama različitih interesnih strana. Na ovoj razini, ključno je povezivati aktivnosti vezane za DOP s pitanjem konkurentnosti samog poduzeća. Općenito je potrebno posvetiti više pažnje strateškom pristupu razvoja preduzeća. Bh preduzeća bi trebala biti spremna na nove izazove koje im nameće proces globalizacije i sve promjene proistekle iz tog procesa (uključujući i društveno odgovorno poslovanje). Stalna borba s konkurencijom ne dozvoljava „uspavan“ pristup tržištu i potrošačima. Pri tome treba razmotriti kako aktivnosti odgovornog poslovanja mogu doprinijeti ostvarivanju strateških ciljeva. U sklopu razvoja strategije, potrebno je razmotriti koje grupe su preduzeću ključne za ostvarivanje tih ciljeva (analiza interesnih strana), započeti konstruktivan dijalog s njima, te programe DOP-a formulirati u skladu sa njihovim očekivanjima i prioritetima. Preduzeća bi trebala usvojiti provjerenu praksu zapadnoevropskih i multinacionalnih kompanija, te omogućiti prijenos znanja, tehnologija i vještina koje će prilagoditi svojim potrebama i mogućnostima. Svakako neophodno je nastaviti i kontinuirano poticati usvajanja odgovornih praksi i standarda.

DOP je potrebno formulirati ne samo kao dio vizije i misije preduzeća, već i kao mjerljive poslovne ciljeve. Njegova implementacija treba da rezultira u daljnjoj motivaciji i podsticaju za ovakvim vidom poslovanja. To će se postići samo ako se dobiju konkretni pokazatelji o isplativosti odgovornog poslovanja. Rezultati na ovom području trebali bi postati dijelom sistema ocjenjivanja uspješnosti svih zaposlenih, posebno menadžera na kojima leži i najveća odgovornost. O programima i rezultatima odgovornog poslovanja potrebno je izvještavati i upoznavati javnost sa poduzetim aktivnostima. Nameće se neophodna primjena etičkih kodeksa, pravila ponašanja, implementacija socijalnih projekata koji se odnose na zaposlene, aktivno učešće u projektima koji nisu vezani za zaposlene, definirati glavne nosioce socijalnih projekata, provođenje antikorupcijskih mjera, odnosno stvarno vođenje brige o zaposlenima, okolišu, potrošačima tj društvu u cjelini. Uključivanje preduzeća u promociju DOP-a s ciljem širenja pozitivnog stava o „novom“ načinu poslovanja stvara se neophodan lanac održivosti svake privrede, prvenstveno male i ovisne kakva je bosanskohercegovačka.

Iz svega navedenog je vidljivo da u državi BiH, sa neodrživom stopom nezaposlenosti i te kako ima šta za raditi u narednom periodu, u cilju privrednog prosperiteta kako bi se napokon stvorila pozitivna slika o Bosni i Hercegovini, te uspješno odgovorilo na sveopće promjene u okruženju koje postavlja globalizacija pred svaku državu.

6. ZAKLJUČAK

Konkurentna sposobnost preduzeća zavisi od uslova i okolnosti u kojima ona posluju. To ujedno i nameće obavezu preduzeća za ulaganjem u društvo u cilju stvaranja i pomaganja zdravog okruženja koje će mu pomoći u daljnjem rastu i razvoju. Dakle, ideja o društvenoj odgovornosti preduzeća proizilazi iz ideje o partnerstvu i pozitivnom odnosu na relaciji okruženje-preduzeće. Društvena odgovornost preduzeća predstavlja težnju preduzeća da njeguje i promovira svoju višestruku ulogu u društvu, i to ne samo ekonomsku nego i ekološku, socijalnu, filantropsku i svaku drugu koja je u skladu sa postavljenim principima održivog razvoja. Uslijed odgovornog djelovanja preduzeće kreira jedan od najsigurnijih načina stvaranja pozitivnog imidža koji veoma često predstavlja granicu između uspješnog i ne uspješnog, ne samo širenja, nego i samog opstanka na željenim tržištima.

Upoređivanjem i analiziranjem društvene odgovornosti preduzeća u EU i R Hrvatskoj mogu se izvući značajni zaključci, preporuke, mjere i neophodnost uspješne implementacije DOP-a u bosanskohercegovačku poslovnu praksu. Značaj neophodnosti i hitnosti u usvajanju nove poslovne prakse vidljiv je iz analize dosadašnje nesistematske i spore primjenjivosti koncepta DOP-a u državu BiH.

Analizom mjera za nužno uspostavljanje partnerskih odnosa na relaciji vladin-nevladin sektor, odnosno profitnih i neprofitnih organizacija može se utvrditi potreba za njihov angažman i istovremenu odgovornost ka postizanju zajedničkog cilja a to je uspješna implementacija prakse društveno odgovornog poslovanja u državi Bosni i Hercegovini.

REFERENCE:

1. Green Paper, Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility, Commission Of the European Communities, Brussels, 18.7.2001, COM(2001) 366 final, p. 4
2. Kotler, P., Pfoertsch, W., (2006), B2B Brand Management, Springer Berlin-Heildeberg, str. 145-148.
3. J., Doh, P., and Guay, Terrence R. (2006), Corporate Social Responsibility, Public Policy, and NGO Activism in Europe and the United States: An Institutional-Stakeholder Perspective. Journal of Management Studies, Vol. 43, No. 1, str. 47-73, January 2006. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=875049> or DOI: 10.1111/j.1467-6486.2006.00582.x
4. Communication From The Commission on the European Competitiveness Report 2008, Brussels, 28.11.2008, COM(2008) 774 final
5. The First Ever European Survey of Consumers' attitudes towards Corporate Social Responsibility, (2000), MORI Research for CSR Europe,
6. Škrabalo M., Matešić M. (2008), Strateška primjena DOP-a i izvještavanje o održivosti, 17.12.2008., Konferencija o DOP-u, 2008., Zagreb, str 10.
7. Škrabalo M., Matešić M., Miošić-Lisjak, N. (2007), Ubrzanje praksi DOP-a u Hrvatskoj, Izvještaj o društveno odgovornom poslovanju u Hrvatskoj, Program Ujedinjenih naroda za razvoj, Zagreb, ISBN:

978-953-7429-10-2, str. 36-56.

8. Mešanović, E., Čičić, M., (2005), Corporate Social Responsibility: Leading aspects of CSR concept in Bosnia and Herzegovina, Master's degree in state management and humanitarian affairs, University of Sarajevo – University of Belgrade – La Sapienza University of Rome, Sarajevo, str. 66.
9. Izvještaj sa regionalne konferencije- Odgovorno poslovanje – za dobrobit privrede i društva”, International Rescue Committee, Sarajevo, 21- 22. mart, 2005.

Modeli tržišne ekonomije u vrijeme krize

IMPLEMENTACIJA EVROPSKIH NAČELA I CILJEVA JAVNIH NABAVKI U FUNKCIJI JAČANJA KONKURENTNOSTI BIH PRIVREDE I UBLAŽAVANJA EFEKATA FINANSIJSKE KRIZE

Željko Rička¹, Stipo Petričević²

¹ dr.sc. Željko Rička, Revicon d.o.o., Sarajevo, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici E-mail:revicon@inet.ba

² mr.sc. Stipo Petričević, Ured za žalbe Sarajevo, E-mail:stipo.petricevic@yahoo.com

Ključne riječi: javne nabavke, konkurentnost, javne nabavke, načela, direktive javnih nabavki, konkurentnost.

SAŽETAK

U skladu sa nastojanjima Europske komisije koja je kao jedan od uslova iz Studije izvodljivosti priključenja BiH Evropskoj Uniji postavilo se i pitanje usvajanja jedinstvenog zakona o javnim nabavama koji će važiti za čitavu BiH; došlo je do usvajanja Zakona o javnim nabavama (Sl.glasnik BiH, 49/04), čime je Bosna i Hercegovina dobila, za državu, jedinstven propis o javnim nabavama.

Javne nabavke, nabavke zasnovane na utrošku javnih sredstava pokazuju značajan relativni udio u BDP (procjene i analize govore oko 16 %). U zemljama nižeg stepena ekonomskog razvoja one predstavljaju izdašan izvor za stimulisanje daljeg ekonomskog razvoja. Pri tome poseban značaj pridaje se uticaju koji potrošnja (nabavke) javnim sredstvima imaju na stimulaciju razvoju privatnog sektora i ukupne tržišne ekonomije. Istovremeno, zemlje u tranziciji i početku prelaska na tržišne oblike privređivanja, po pravilu, iskazuju visok nivo korupcije na tom nivou razvoja. Korupcija, istovremeno, ugrožava tržišni oblik privređivanja, ugrožava pravu konkurentnost a niže iskazana konkurentnost u zemlji obara ocjene konkurentnosti države. Korupcija obeshrabruje i odbija strane investitore pa i investitore u zemlji te se stopa rasta i razvoja zemlje značajno umanjuje. Upravo iz navedenih razloga sistem javnih nabavki, organizovan u skladu sa standardima Evropske Unije treba da ubrza razvoj konkurencije, konkurentnosti te borbu protiv korupcije kako bi zemlja na evropskom i svjetskom tržištu ostvarivala toliko potreban ekonomski rast. U ovom radu detaljno je, praćeno navodima iz prakse, prezentirana primjena osnovnih načela javnih sadržanih u direktivama Evropske unije te, do sada, ugrađena načela u Zakonu o javnim nabavkama BiH. Širina oblasti javnih nabavki zahtijevaće kontinuirana prilagođavanja praksi Evropske unije na šta moraju biti spremni i ugovorni organi a i ponuđači u BiH.

1. TEMELJNA NAČELA PRAVA JAVNIH NABAVKI EU

Kao i bilo koji propis, i propisi o javnim nabavama počivaju na svojim temeljnim načelima. Već u tački 2. preambule Direktive 2004 /18 ¹ navode se temeljna načela na kojima počiva ova direktiva: "Dodjela ugovora sklopljenih u državi članici u ime države, regionalnih ili lokalnih vlasti i drugih tijela kojima upravljaju tijela javnog prava, podliježe poštivanju načela Ugovora, a posebice načela slobode kretanja roba, načela slobode osnivanja i načela slobode pružanja usluga i načelima koja iz toga proizlaze kao što je načelo jednakog tretmana, načelo zabrane diskriminacije,

¹ Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004, on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts, Official Journal of the European Union 30.4.2004

načelo uzajamnog priznavanja, načelo razmjernosti, te načelo transparentnosti”.

Kao što je vidljivo, Direktiva nije uvela nova načela nego samo prenijela osnovna načela na kojima se zasnivaju osnivački ugovori. Ova načela se dalje promoviraju kroz konkretne odredbe direktiva koje nalažu da i nacionalni zakon iste primijeni odnosno implementira svojim odredbama. Ta načela su:

- načelo jednakog tretmana, načelo zabrane diskriminacije,
- načelo transparentnosti,
- načelo uzajamnog priznavanja,
- načelo razmjernosti,

Načelo jednakog tretmana i nediskriminacije: Propisi o javnim nabavama izravno se naslanjaju na opće načelo izraženo u členu 12. Ugovora o EZ-u (kojim se zabranjuje diskriminacija po osnovu nacionalnosti), te ovo načelo jednakog tretmana i zabrane diskriminacije dalje razrađuju kao zabranu diskriminacije po bilo kojoj osnovi.

Već u členu 2. Direktive 2004/18 (koji inače nosi naslov “Načela dodjele ugovora”) “Naručioci se prema privrednim subjektima ponašaju jednako i nediskriminirajuće i djeluju na transparentan način.”² Ovo se odnosi čak i prilikom dodjele eskkluzivnih prava kao što je to određeno u členu 3. “Ukoliko naručilac dodijeli specijalna ili eskkluzivna prava za izvođenje djelatnosti javne usluge subjektu koje nije takav naručilac, akt kojim se to pravo dodjeljuje propisuje da, u smislu nabavnih ugovora koje dodjeljuje trećim strankama kao dio svojih djelatnosti, dotični subjekt mora poštivati načelo zabrane diskriminacije na temelju nacionalnosti”. I prema Evropskom sudu pravde (ESP) “zabrana diskriminacije je samo konkretna formulacija generalnog principa jednakosti koji je jedan od principa komunitarnog prava i podrazumijeva da se slične situacije ne tretiraju različito, osim ako je pravljenje razlika objektivno opravdano”.³ Općenito, sama diskriminacija može biti direktna ili indirektna, a obje su jednako zabranjene.⁴

Načelo transparentnosti: Transparentnost, kao jedno od temeljnih načela propisa o javnim nabavkama ne trebamo shvatiti kao cilj propisa nego kao mehanizam kojim se postižu drugi ciljevi. Kao načelo nije bio izričito navedeno u ranijim direktivama, jer nije izričito navedeno u Ugovoru, pa je ovo načelo razvio ESP, u svojim presudama.⁵ Stoga je ESP izveo ovo načelo iz općeg načela zabrane diskriminacije iz osnivačkog ugovora, odnosno dodao je transparentnost osnovnim načelima javnih nabava.

Mada u direktivama to izričito nije navedeno, ciljevi zahtjeva za transparentnošću postupka su dvostruki: osiguranje (omogućavanje) i kontrola konkurencije unutar Zajednice. Treba imati u vidu da su odredbe o javnom oglašavanju i u interesu naručioca, jer naručilac (koji je obično državno tijelo) nema dovoljno informacija o stanju na tržištu niti sistamski provodi istraživanje tržišta. Takođe, ukoliko nema obavještanja o namjeri zaključivanja budućih ugovora, potencijalni ponuđači će se okrenuti drugim poslovima i tako se smanjuje konkurencija, što opet dovodi do mogućeg povećanja cijena u ponudama. Ipak, cilj ovih odredbi je više usmjeren davanje prilike svim ponuđačima iz zemalja članica da učestvuju u postupku, tj. da podnesu svoje ponude. Saznati o nabavci ponuđači mogu jedino ukoliko se oglašavanje vrši na adekvatan i njima dostupan način. Time se štiti konkurencija kao temeljni cilj principa transparentnosti.

2 ista formulacija je i u članku 10. Direktive 2004/17

3 Presuda ESP u predmetu br. C- 117/76 - *Joined cases 117/76 and 16/77, ECR, 1977 Page 1753*

4 U oblasti javne nabavke Sud je više puta zauzimao stav o pitanju jednakog tretmana i zabrane diskriminacije, kao što su već komentirani predmeti *Komisija protiv Danske*, gdje su preferirani ponuđači “uz uslov korištenja danskih materijala, potrošačke robe, rada i opreme”, ESP je prepoznao direktnu diskriminaciju. Indirektnu diskriminaciju je prepoznao u već komentiranim predmetima *Komisija protiv Italije* (pitanje domaće radne snage i davanje prednosti ponuđačima koji će uključiti domaće firme).

5 Tek je kao načelo izričito navedeno u preambuli Direktive br. 2004/18 (*stav 2. Preambule*).

Kontrola postupka, odnosno zahtjev za ispravnom primjenom propisa, je drugi cilj transparentnosti i može se ostvariti jedino na način da se omogući ponuđaču, kao i kontrolnim tijelima, da se sve neispravne radnje mogu uočiti i identifikovati, te nakon toga na njih reagovati. Ako je isključena javnost (ili dostupnost) u bilo kojoj fazi postupka (a u svakoj fazi se može počinuti povreda) razumljivo da se bez saznanja o njoj ne može ispravno ni reagovati. Ne treba zaboraviti da transparentnost doprinosi izbjegavanju sumnji u regularnost, čime se smanjuje mogućnost ulaganja žalbi na postupke izbora.

U svakom slučaju, ovo načelo se promovise kako kroz odredbe o oglašavanju koje obavezuju naručioce da sve važne informacije vezane za postupak nabavke učini dostupnim potencijalnim ponuđačima, tako i kroz odredbe koje se odnose i na druge faze postupka.

Obaveza objave kriterija za odabir ponuda je sljedeća obaveza koja uveliko doprinosi postizanju ciljeva konkurencije i kontrole. Članom 53. st. 2. Direktive 2004/18 eksplicitno je navedena obaveza da naručilac navodi relativni značaj koji pridaje svakom pojedinom kriteriju izabranom da odredi ekonomski najpovoljniju ponudu i to već prilikom objavljivanja oglasa o nadmetanju ili u dokumentaciji za nadmetanje, da bi potencijalni ponuđač znao pravila igre tj. pravila izbora. Ova obaveza produžava se dalje sve do objavljivanja rezultata postupka javne nabave (dodjela ugovora ili poništenje postupka).

ESP je u više navrata iznio svoj stav o obavezama naručilaca u pogledu transparentnosti u javnim nabavama.⁶

Načelo uzajamnog priznavanja: Načelo uzajamnog priznavanja navedeno u direktivama traži da su naručiocu prihvatiti ponuđače koji dolaze iz drugih zemalja, kao i ponude za usluge i proizvode ako ti proizvodi ili usluge u biti ispunjavaju uslove kao i domaći proizvodi i usluge.

Postoje mnoge situacije gdje ovo načelo može biti povrijeđeno. Npr, nepriznavanje dokaza o pravnoj i poslovnoj sposobnosti ponuđača, nepriznavanje javnih isprava zemlje porijekla itd. Naime, iz direktiva jasno proizlazi da ponuđač koji je stekao pravnu sposobnost u jednoj zemlji članici prema svom nacionalnom zakonu mora biti prihvaćen od strane naručioca koji je iz druge zemlje članice.⁷ Takođe, diplome i kvalifikacije trebaju biti prihvaćene kada su ekvivalentne onima koje traži naručilac prema svome nacionalnom zakonu.⁸

Isto tako, norme osiguranja kvalitete moraju biti uzajamno poštovane. Član 49. izričito navodi. "Ukoliko zahtijevaju predočenje potvrda koje su sastavila nezavisna tijela koje potvrđuju da privredni subjekti zadovoljavaju određene norme osiguranja kvalitete, naručiocu se pozivaju na sisteme osiguranja kvalitete zasnovane na relevantnim europskim serijama normi koje su potvrdila tijela koja su u suglasju s europskim serijama normi koje se tiču izdavanja potvrda. Naručiocu priznaju ekvivalentne potvrde tijela s poslovnim sjedištem u drugim državama članicama. Takođe, prihvataju druge dokaze koji potvrđuju da privredni subjekt primjenjuje ekvivalentne mjere osiguranja kvalitete".⁹

⁶ Predmeti br. C – 24/91, C – 107/92, C- 328/92, C – 318/92, C – 20/01 i C - 84/03 odnose se na neobjavljivanje obavijesti o nabavi i konkretno su analizirani u dijelu u kojem se govori o uslovima za korištenje pregovaračkog postupka.

⁷ Tako čl. 45. st. 2. Direktive 2004/18 određuje: što se tiče stava 1 i stavka 2 tačaka (a), (b) i (c), prilaganje izvotka iz "sudskog registra ili ekvivalentnog dokumenta kojeg su izdale nadležne sudske ili upravne vlasti u zemlji porijekla ili u zemlji iz koje ta osoba dolazi i koji pokazuje da su ovi uvjeti zadovoljeni".

⁸ "Kada se traži dokaz o određenoj kvalifikaciji za učešće u postupku nabavke ili u natječaju za dizajn primjenjuju se relevantna pravila Zajednice o uzajamnom priznavanju diploma, svjedodžbi ili drugih dokaza formalnih kvalifikacija". (Tačka 42. Preambule Direktive 2004/18).

⁹ U predmetu *Komisija protiv Španjolske* ESP je tumačio odredbe direktive o registraciji na službenu listu priznatih izvođača. Ovaj postupak je pokrenula Komisija koja je smatrala da jedna odredba nacionalnog zakona Španjolske nije u skladu s direktivom. Naime, iako su registrovani na službenoj listi matične zemlje, od stranih izvođača se zahtijevala registracija na službenoj listi Španjolske, da bi se mogli natjecati u toj zemlji. To je praktično značilo da se nije priznavala službena lista zemlje porijekla. Bez obzira dakle, što je neki izvođač imao punu poslovnu sposobnost u svojoj zemlji, nacionalni zakon Španjolske je tražio dodatnu registraciju u toj zemlji. Imajući u vidu opće principe ugovora kao što su međusobno priznavanje

Ovo je, uz mnoge druge, vrlo važna presuda ESP koja pokazuje da se princip međusobnog priznavanja svih isprava mora poštovati. Sticanje dozvole za rad u jednoj zemlji članici, ponuđač je sposoban obavljati poslove i u drugoj zemlji članici. Ovo je direktna transpozicija jednog od temeljnih načela osnivačkih ugovora.

Načelo proporcionalnosti (razmjernosti): Slijedeći logiku osnovnih načela osnivačkih ugovora, odnosno osnovnih principa na kojima počiva Zajednica ovo načelo je naglašeno i promovisano, i u oblasti javnih nabavki. Prema ovom načelu, svaki zahtjev naručioca mora biti nužan i služiti cilju kojem se teži. Drugim riječima, zahtjevi moraju biti primjereni prirodi, veličini i svrsi nabave. Prema članu 44. st. 2. Direktive 2004/18 “Naručioci mogu tražiti od kandidata i ponuđača da zadovolje minimalne nivoe kapaciteta u skladu s članovima 47. i 48. Obim informacija navedenih u članovima 47. i 48. i minimalne nivoe vještina koje se traže za određene ugovore moraju biti vezani uz predmet ugovora te biti srazmjerni predmetu ugovora”. Naručiocima nije dopušteno postavljati neumjerene i nerazmjerne uslove, bilo tehničke, profesionalne ili pak finansijske ukoliko nisu primjereni veličini nabavke. Sve treba biti primjereno prirodi i svrsi nabave. Česti su slučajevi kršenja ovog načela o čemu je svoje stavove rekao i ESP u više predmeta.¹⁰

2. CILJEVI PROPISA O JAVNIM NABAVKAMA

Kao i drugi propisi, propisi o javnim nabavkama su samo mehanizam pomoću kojeg se postižu određeni ciljevi. Primarni cilj propisa o javnim nabavkama je ekonomski. “Promovišemo konkurenciju jer vjerujemo u moć tržišta. Maksimiziranjem efikasnog korištenja konkurencije, država dobija najbolju vrijednost u pogledu cijena, kvaliteta, rokova i uslova ugovora. Motivacija ugovarača da nadmaše drugoga je najveća kada se privatne kompanije, vođene motivom profita, nadmeću oči u oči da bi dobile posao”.¹¹ Međutim, propise o javnim nabavama možemo takođe, shvatiti kao dopunski mehanizam kojim se postižu i neki neekonomski ciljevi.

Opšti propisi o uspostavi jedinstvenog tržišta, u čijem cilju su odredbe osnivačkih ugovora o slobodnom protoku roba i usluga, zabrani diskriminacije, jednakom tretmanu, kao i dopunski propisi o racionalnom privređivanju, zabrani zloupotrebe, savjesnosti i poštenju u obavljanju svoje dužnosti očitno nisu bili dovoljni i nabavke se nisu obavljale po ovim pravilima. To se i u europskim zajednicama brzo uočilo. Utvrđeno je da odredbe osnivačkih ugovora koje govore o zabrani diskriminacije i ravnopravnosti na tržištu nisu dovoljne. Uočena je, dakle, potreba za donošenjem specijalnih propisa koji će osigurati da se načela nediskriminacije zaista i ostvare. To je bio razlog donošenja prvih direktiva o javnim nabavama.¹² Europska komisija je pratila koliko prve direktive o javnim nabavama doprinose ostvarenju unutrašnjeg tržišta kao glavnog cilja. Na temelju “Bijele knjige o razvoju unutrašnjeg tržišta” iz 1985. godine u kojoj je konstatovano da se javne nabavke u europskim zajednicama odnosno državama članicama ne odvijaju u svemu prema principima i zahtjevima ostvarenja unutrašnjeg tržišta, pokrenuta je procedura donošenja novih direktiva o javnim nabavama.¹³

isprava, Sud je takvu odredbu nacionalnog propisa Španjolske proglasio suprotnom odredbama direktive.

10 Npr, slučaj C-122/78, *Buitoni*, slučaj C-66/82 *Fromançais*, slučaj C-15/83, *Denkavit Nederland*

11 Steven L. Schooner, *Namjena: Ciljevi državnog zakona o ugovorima*, u knjizi “Pravo i politika javnih nabavki”, EUPP, Sarajevo, 2006, str. 18.

12 Npr, sama Direktiva 71/304 nosi naziv “Direktiva o ukidanju ograničenja koja se odnose na slobodu pružanja usluga iz ugovora o javnim radovima te ograničenja koja se odnose na dodjelu ugovora o javnim radovima izvođačima radova koji djeluju preko zastupstava ili ogranaka”. Ukidanje navedenih ograničenja je dakle primarni cilj ove direktive, što već i sam njen naziv govori.

13 *Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council* (Milan, 28-29 June 1985). COM (85) 310 final, 14 June 1985

3. PRIMARNI CILJEVI

Temeljni cilj propisa o javnim nabavama je dakle ekonomski: osigurati ravnopravnost na tržištu, privredno opravdano trošenje i nadzor budžetskih sredstava, odnosno sprječavanje uporabe sredstava poreznih obveznika u proizvodnje svrhe. Službenici koji vrše nabavku za potrebe tijela ne troše svoj nego tuđi novac, a prema načelima zakonitosti, savjesnosti i poštenja, dužni su nabavku izvršiti na najbolji mogući način: kupiti najbolji mogući proizvod za najmanju moguću cijenu i pritom ne diskriminirati odnosno ne favorizirati bilo kojeg ponuđača.

Jedan od osnovnih ciljeva europske integracije je stvaranje unutrašnjeg tržišta "koje obuhvata prostor bez unutrašnjih granica na kojem je zajamčeno slobodno kretanje roba, ljudi, usluga i kapitala u skladu s odredbama ovog Ugovora".¹⁴ Da bi se ostvario ovaj cilj bilo je nužno liberalizovati razmjenu roba i usluga između država članica, što se ostvarilo ukidanjem carina među državama članicama i uspostavljanjem zajedničke vanjske tarife (carinska unija), kao i uklanjanjem količinskih ograničenja (kvota) i mjera koje su imale ekvivalentne rezultate, kako bi se osigurala potpuna sloboda kretanja roba, radne snage, usluga i kapitala. Ove četiri temeljne slobode ne bi se mogle ostvariti ukoliko ih i propisi o javnim nabavama ne bi promovisali. Ipak, nacionalni zakoni država članica koji su trebali implementirati komunitarne propise o javnim nabavama, nisu u potpunosti poštovali ove odredbe. Efikasan instrument zaštite, odnosno provođenja propisa o javnim nabavama bio je ESP pred kojim su često pokretane tužbe koje su se odnosile na povredu načela slobode kretanja roba i pružanja usluga. Naime, nacionalni zakoni su često sadržavali i neke odredbe koje su bile u izravnoj suprotnosti s ciljevima, načelima ili izravnim odredbama komutiranog prava. Najčešće je intervenisala Europska komisija, kao "čuvarica Ugovora".¹⁵

Stoga je ESP više puta, zbog kršenja ravnopravnosti na tržištu, proglašavao da konkretne odredbe nacionalnog zakona, ili sami postupci nisu u skladu s propisima Zajednice.¹⁶

¹⁴ Član 14., član 28. (sloboda kretanja kapitala)

¹⁵ Prema članu 211. Ugovora EZ Komisija "osigurava primjenu odredbi ovog Ugovora i mjera koje temeljem tih odredbi provode institucije". ESP je u svojim presudama više puta naglašavao ovaj cilj. U jednoj presudi, u kojoj se Komisija pojavila kao tužitelj, odnosno kao "čuvarica Ugovor" izričito kaže: "Svrha usklađivanja postupaka za dodjelu ugovora za javne nabave na nivou Zajednice je uklanjanje prepreka slobodi kretanja usluga i roba, pa tako i zaštita interesa subjekata koji su osnovani u državi članici koji žele ponuditi robe i usluge ugovornom tijelu iz druge države članice". U slijedećem stavu dalje navodi: "U skladu s tim ciljem, obaveza poštivanja jednakog tretmana ponuđača leži u samoj biti direktive 71/305".

¹⁶ Presuda ESP u predmetu br. C-3/88 "Komisija protiv Republike Italij", ECR, 1989. str. 4035, Prema jednoj odredbi italijanskog zakona, sva javna tijela, kao i javna preduzeća u morala su nabaviti najmanje 30% svojih roba od industrijskih i poljoprivrednih preduzeća i malih preduzeća osnovanih u južnoj Italiji i nuditi proizvode koji su barem djelomično proizvedeni u toj regiji. Pitanja su se odnosila na usklađenost odredaba talijanskog zakona s komunitarnim pravom, a posebno s članom 30. Ugovora o EZ-u, kojim je uspostavljen načelo slobode kretanja roba. ESP je prije svega konstatovao da "sistem koji favorizuje robu proizvedenu u određenoj regiji države članice sprječava organe i javna tijela da nabavljaju robu od preduzeća osnovanih u drugim državama članicama". Kako je Sud utvrdio, protiv proizvoda koji potiču iz drugih država članica vrši se diskriminacija u poređenju s proizvodima iz druge države članice i rezultat toga je ometanje normalnog toka razmjene unutar Zajednice. Zbog toga su mjere koje je primijenio naručilac obuhvaćene zabranom sadržanom u članku 30. Ugovora. Sud je u presudi jasno istakao da je uvođenje bilo kakvih domaćih ili regionalnih preferencija u postupcima javnih nabava u suprotnosti s komunitarnim pravom. Kako se presuda zasnivala isključivo na odredbama Ugovora (a ne na direktivama) – zabrana lokalnih preferencija odnosi se na sve ugovore za javne nabave bez obzira na njihovu vrijednost (ne samo na one ugovore veće vrijednosti koji su predmet direktiva). Temeljni principi Ugovora time su povrijeđeni, a isti važe i za domaće i za međunarodne vrijednosne razrede.

U istom predmetu prepoznata je i indirektna diskriminacija. Opet se radilo o jednoj odredbi prema kojoj italijanski naručilac ima pravo zaključiti ugovore o uslugama u nekoliko javnih oblasti samo s preduzećima u kojima je ukupan ili većinski kapital direktno ili indirektno u državnom ili javnom vlasništvu. Stav Komisije je bio da su te odredbe suprotne komunitarnom pravu, jer su diskriminatorne i ometaju slobodu osnivanja i slobodu pružanja usluga utvrđene u čl. 52. i 59. Ugovora o EZ-u. Komisija je, takođe, tvrdila da se spornim zakonima krše odredbe direktive o nabavci roba, jer omogućavaju postupak dodjele ugovora koji nije u skladu s direktivom, tj. s njenim pravilima o oglašavanju (objavlivanju obavještenja).

Italijanska vlada je odgovorila da italijanski zakon ne pravi razliku po osnovi porijekla preduzeća, jer Italija ima u vlasništvu ukupan ili većinski kapital ne

Politika konkurencije, kao temeljna politika EU, od velikog je značaja za istinsko funkcioniranje zajedničkog tržišta EU i ostvarivanje četiri slobode (protoka ljudi, robe, kapitala i usluga). Njen cilj jeste da doprinese pospešivanju tržišne razmjene i daljem izgrađivanju samog tržišta. "Glavni cilj zakona o javnim nabavkama EU je da otvori tržište javnih nabavki za kompanije iz svih zemalja članica; da spriječi diskriminaciju na osnovu nacionalnosti. EU je najveće tržište javnih nabavki u svijetu. Hiljade ugovornih organa i komunalnih ustanova dodjeljuju ugovore ukupnom iznosu od € 1.4 triliona godišnje".¹⁷

Otvaranjem tržišta javnih nabava za konkurenciju unutar Zajednice dolazi do smanjenja cijena, čime direktno dolazi do uštede javnih sredstava. Prema Izvještaju Europske komisije o funkcioniranju zajedničkog tržišta, primjenom pravila o javnim nabavkama unutar članica EU došlo je do pada cijena za oko 30%, a Komisija procjenjuje da bi još dosljednijom primjenom cijene mogle pasti za dodatnih 12%.¹⁸

Osnov prava konkurencije nalazi se u odjeljku VI. Ugovora o EZ, koji sadrži konkretno poglavlje o pravilima konkurencije (članovi. 81.-89.). ali i za konkurenciju isto tako bitna pravila o poreznom sistemu i približavanju zakonodavstava članica, kao i pravila o javnim nabavkama. Od značaja su, takođe, i pravila o zajedničkoj trgovinskoj politici sadržana u odjeljku IX. U pitanju su samo osnove politike konkurencije, koje svoju razradu dobivaju kroz djelovanje Europske komisije – središnjeg tijela za politiku konkurencije, koja je istovremeno i predlagač akata Vijeću; zatim, kroz djelovanje Vijeća – putem donošenja uredbi i direktiva; i, konačno, kroz djelovanje ESP, koji je svojim presudama omogućavao istinsku izgradnju zajedničkog tržišta. Politika konkurencije kao pokazatelj razvoja EU posljednjih decenija kroz praksu Vijeća, Komisije i ESP, često je i na ovom polju javnih nabavki pomjerala granice i izgrađivala pravni poredak EZ. Direktive o javnim nabavkama mogu biti pokazatelj koliko ideja kreiranja zajedničkog tržišta zahtijeva rada da bi se osigurala istinski fer utakmica privrednih subjekata u Zajednici. Propisi o javnim nabavkama, u dobroj mjeri ostvaruju cilj konkurencije, a to je da omogući da učesnici na tržištu imaju priliku napraviti izbor i dobiti bolju robu i usluge, uz istovremenu zaštitu od proizvoljnih nabavki i nerazumnog trošenja sredstava.

Smatramo da je potrebno posebno naglasiti da se ova politiku konkurencije ne treba shvatiti generalno, izvan europskih zajednica, nego kao zahtjeve za osiguranjem konkurencije unutar internog tržišta EU. Naglašen jednak tretman u svakom vidu odnosi se na jednak tretman u odnosu na ponuđače iz zemalja članica. Za "strane ponuđače" važe druga pravila (ili pravila preuzeta međunarodnim ugovorima –npr. WTO sporazumom o javnim nabavkama ili drugim).

4. SEKUNDARNI CILJEVI

Osim navedenog temeljnog cilja, koji uopćeno možemo nazvati ekonomski, iz odredbi direktiva, a kako ćemo kasnije vidjeti, i u zakonima o javnim nabavkama BIH mogu se prepoznati i drugi ciljevi. U teoriji se često postavljalo pitanje koliko su ovi sekundarni ciljevi u suprotnosti s primarnim /ekonomskim/ ciljem; "...pitanje da li se korištenje javnih ugovora za otvorenu promociju sekundarnih politika, a posebno ekoloških i društvenih ciljeva može smatrati

samo nekih italijanskih, nego i nekih stranih preduzeća, i jedni i drugi mogu učestvovati u postupku bez bilo kakve diskriminacije u ovom nadmetanju. Sud nije prihvatio ovaj argument. Konstatovao je, prije svega, da, prema dotadašnjoj sudskoj praksi, načelo jednakog tretmana zabranjuje ne samo otvorenu diskriminaciju po osnovu državljanstva, nego obuhvata i druge oblike diskriminacije koji primjenom drugih kriterija diferencijacije daju iste rezultate. Prema Sudu, iako su zakoni i drugi propisi primijenjeni bez razlike na sva preduzeća bez obzira da li su italijanska ili ne, u suštini su favorizovali italijanska preduzeća. ESP je u ovome dakle prepoznao, a ujedno i objasnio indirektnu diskriminaciju.

17 Martin Trybus, *Navedeno djelo* (15), str. 7.

18 *A Report on the Functioning of Public Procurement Market in the EU, European Commission, Brussels, 03/02/2004.*, str. 2.

legitimnim i legalnim, predstavlja srž debata u vezi s primjenom direktiva Europske zajednice”.¹⁹

Sekundarni ciljevi iz direktiva EZ o javnim nabavkama mogu se prepoznati i u nacionalnim zakonima kao i u Sporazumu WTO o javnim nabavkama. Javnim nabavkama bi se npr. moglo postići, pored ostalog, i promovisanje općeprihvaćenih vrijednosti. Tako Joël Arnould navodi niz slučajeva u kojima su javne nabave iskorištene u ovakve svrhe: ”Npr, sekundarne politike mogu biti zaštita okoliša (u Luxembourgju javni organi favoriziraju proizvode koji ne sadrže PVC), razvoj slabije privilegovanih regija (u Italiji se preferencijalni tretman daje ponudama kompanija iz južnih regija), borba protiv nezaposlenosti (u Francuskoj javni organi pomažu kompanijama koje zapošljavaju nezaposlene radnike), podrška učešću radnika u upravljanju kompanijom (prednost se daje zadrugama u Francuskoj), borba protiv sektaških pokreta (u Njemačkoj postoji politika protiv subjekata povezanih sa scientološkom crkvom) ili izolacija stranih država na domaćoj sceni (u Velikoj Britaniji jedan od razloga za donošenje Zakona o lokalnoj upravi iz 1988. godine bio je da se lokalne vlasti spriječe da odbacuju one kompanije koje trguju s Južnom Afrikom)”.²⁰

Kao što je vidljivo, sekundarnih ciljeva propisa o javnim nabavkama može biti više. Šire posmatrano, možemo identifikovati najmanje sedam ”neekonomskih ciljeva” koji su se zadovoljavali kroz javne nabavke u prošlosti: postizanje određenih ciljeva tradicionalno vezanih za inostranu politiku kao što su zaštita državne sigurnosti, podrška državnoj privredi, naročito ekonomiji, zaštita državne ekonomije od inostrane konkurencije, poboljšanje konkurentnosti određenih ključnih industrijskih sektora, usklađivanje regionalnih razlika unutar države, poboljšanje ekoloških uslova, zaštita ljudskih prava i standarda pri zapošljavanju (u državi i inostranstvu). Takva upotreba javnih nabavki nije samo od istorijskog interesa.

Kako uskladiti osnovni cilj s dodatnim ciljevima, pitanje je koje je u praksi i teoriji javnih nabavki, kao i u judikaturi ESP često postavljano kao sporno. Koliko je to u skladu s osnivačkim ugovorima, odnosno politici konkurencije kao temeljnom cilju javnih nabavki? Iako se o ovim pitanjima više diskutiralo u kontekstu važećih propisa javnih nabavki EZ, slična pitanja javljala u se i kod Sporazuma o javnim nabavkama Svjetske trgovinske organizacije (GPA WTO - Government Procurement Agreement World Trade Organisation).²¹

Problem je u sljedećem: Uz zaštitu ravnopravnosti ponuđača svrha javnog nadmetanja je pružanje jednakih šansi svim ponuđačima. Time se stvara konkurencija da bi se osigurala najbolja vrijednost za novac. Samim time svi uslovi i kriteriji za izbor najboljeg trebali bi se odraziti ekonomskim efektima ili pokazateljima što donosi ekonomsku korist direktno naručiocu. No, nije uvijek tako, jer postoje i odredbe u propisima koje nisu u direktnoj vezi s ekonomskim ciljem i u konačnom ne dođe do nabavke najkvalitetnijeg proizvoda ili usluge uz najbolju cijenu. Pa i sam preferencijalni tretman domaćeg (koji je posebno u ranijoj legislativi bio čest) dovodi do toga da naručilac mora sklopiti ugovor s domaćim ponuđačem (iako je ekonomski nepovoljniji za njega), mogao bi se označiti kao sekundarni cilj: zaštita domaće proizvodnje. Koristi od toga nema direktno naručilac, nego eventualno šira društvena zajednica. Tako je i sa ostalim ciljevima. Javna nabavka se može na otvoren i zvaničan način koristiti kao sredstvo za promociju ciljeva koji nisu u vezi s predmetom ugovora: ovi ciljevi mogu se smatrati za ”sekundarne” politike, dok je primarni cilj nabavke osiguranje roba, usluga i radova pod najboljim mogućim uslovima”.²²

Na koji način se javne nabavke mogu koristiti kao sredstvo postizanja sekundarnih ciljeva a da to ne bude u suprotnosti s temeljnim načelima i odredbama osnivačkih ugovora, kao i samim direktivama, pitanje je kojim se bavio ESP u više navrata, a najviše vezano za pitanja socijalne i okolišne politike.

19 Joël Arnould, *Sekundarne politike u javnim nabavkama. Inovacije u novim direktivama*, u knjizi: ”Pravo i politika javnih nabavki”, EUPP, 2006, str. 187.

20 *Isto*

21 *Isto*, str. 202.

22 *Isto*

Nove direktive (2004/18 i 2004/17) za razliku od dosadašnjih, sadrže izričite odredbe kojima se dozvoljava da se pri nabavkama uzimaju u obzir i “ekološki ciljevi”.

Dakle, i prije donošenja ove direktive Direktive 2004/18, ESP je zauzeo stanovište da se prilikom odabiranja ponude mogu uzimati u obzir i ekološki ciljevi što je u preambuli odmah objašnjeno: nova direktiva je uslijedila kao rezultat sudske prakse i tako inkorporirala stavove ESP po ovom pitanju.

Očito dakle da su države članice u svojim propisima o javnim nabavama već imale odredbe koje dozvoljavaju da naručitelji uzimaju u obzir ekološke kriterije. Uvodeći ovakve i slične mjere države članice se pozivaju na član 6.²³ i član 30.²⁴ ugovora o EZ koji, kao izuzetak od člana 28.²⁵ (zabrana ograničenja i mjera s istim učinkom) dozvoljava određena ograničenja slobodnog protoka roba. Član 30. spominje vrijednosti koje pod određenim uslovima mogu opravdati mjere ograničenja odnosno slobodnog prometa robe na tržištu Zajednice. Ova formulacija rezultirala je mnogim sporovima pred ESP.²⁶ Nastojeći obraniti vlastite mjere s istim učinkom, države se pozivaju na zaštitu potrošača, ekološku zaštitu itd. U svojim presudama ESP je utvrdio granice do kojih mogu ići ove mjere koje moraju biti: razumne, racionalne, i razmjerne. Povodom istraživanja dopuštenosti takvih mjera Sud uvijek vrši tzv. test razumnosti (*The rule of reason*).²⁷

Ekološki ciljevi: Kako je već rečeno, najprije je judikatura ESP potvrdila dopuštenost ekoloških ciljeva (ekoloških kriterija) a nove direktive su to potvrdile, te se u preambuli pozvale na stavove ESP u pogledu ekoloških pitanja.

Što su to ekološki zahtjevi ili ekološki kriteriji u direktivama nije objašnjeno. Stoga ekološke kriterije možemo prepoznati kroz praksu ESP kada se raspravljalo o primjeni kriterija koji imaju veze sa zaštitom životne sredine, ili pak u komunikama Komisije kada se bavila razmatranju ovog problema. Komisija, naime, čak i poslije presuda ESP bila oprezna u promovisanju ovih kriterija bojeći se narušavanja jedinstvenog tržišta.

Ravnopravnost ponuđača najlakše se ostvaruje kada je kriterij za ocjenu ponude cijena ili uz cijenu mjerljivi - usporedivi dodatni kriteriji. Ovi kriteriji naručiocu donose direktnu korist, za razliku od ekoloških i socijalnih kriterija. Ekološki i socijalni kriteriji teško su brojčano mjerljivi i usporedivi i time se povećava mogućnost potencijalne diskriminacije dobavljača. “Stoga, s tačke gledišta onih čiji je osnovni interes podržavanje jedinstvenog tržišta javnih nabavki, kupovina proizvoda koji nisu štetni po okolinu se promatra s podozrenjem”.²⁸ Stoga Europska komisija nije sklona primjeni ekoloških kriterija u nadmetanjima, bojeći se ugrožavanja ravnopravnosti na tržištu. Ali, države članice, težeći kroz propise o javnim nabavama postići i druge ciljeve, često su koristile ili dopuštale korištenje ovih kriterija, a ispostavilo se da ih toleriše i ESP.

23 Član 6. (bivši član 3.c): Zahtjevi vezani uz zaštitu okoliša moraju se ugraditi u određivanje i provedbu politike i djelatnosti Zajednice iz člana 3, posebice u cilju promocije održivog razvoja.

24 Član 30. (bivši član 36.): Odredbe člana 28. i 29. ne isključuju zabrane ili ograničenja uvoza, izvoza ili provoza roba koja su opravdana temeljem javnog morala, javnog poretka ili javne sigurnosti; zaštite zdravlja i života ljudi, životinja i biljaka; zaštite nacionalnog blaga umjetničke, historijske ili arheološke vrijednosti; ili zaštite industrijskog i trgovačkog vlasništva. Ipak, te zabrane ili ta ograničenja ne smiju predstavljati sredstvo samovoljnog diskriminiranja ili prikrivenog ograničavanja trgovinske razmjene između država članica.

25 Član 28. (bivši član 30.) Količinska ograničenja uvoza i sve mjere s jednakim učinkom zabranjeni su između država članica.

26 Svoje stavove po ovom pitanju ESP je iznio u predmetima: «Cassis de Dijon», Slučaj C-120/78 *Rewe-Zentrale AG v Bundesmonopolverwaltung für Branntwein (Cassis de Dijon)*, “Danske flaš” -Slučaj C-302/86 *Komisija v. Danska (Danish Bottles)* [1988] ECR 4607. Dasovnil, Keck.

27 Više o testu razumnosti (the rule of reason) u predmetu C-120/78 *Rewe-Zentral AG v Bundesmonopolverwaltung für Branntwein (Cassis de Dijon)*, ECR, 1979. str. 649

28 Peter Kunzlik, “Zelene nabavke u novom režimu”, u knjizi “Pravo i politika javnih nabavki”, EUPP, Sarajevo 2006, str. 227.

Osim pitanja vezanim za uslove ugovora, odnosno kvalifikaciju ponuđača, postavljalo se, dakle, i pitanje mogu li se ovakvi uslovi postavljati kao kriteriji za ocjenu najpovoljnije ponude.

Naime, nakon ocjene koji ponuđači zadovoljavaju postavljene uslove, prilazi se ocjeni same ponude na temelju kriterija koji mogu biti samo najniža cijena, ali kriterij može biti i tzv. ekonomski najpovoljnija ponuda u gdje su pored objektivno mjerljivih (cijena, rok isporuke, rok izvođenja radova itd.) uključeni i kriteriji koje u ovom slučaju nazivamo ekološkim ili socijalnim kriterijima.²⁹

Socijalni ciljevi: U direktivama o javnim nabavama, a u skladu s tim i u odredbama nacionalnih zakona država članica, pored ekoloških pitanja, značajno mjesto imaju i socijalna pitanja, odnosno ciljevi koji se mogu prepoznati kao socijalni.

Npr., Direktiva 2004/18 predviđa i tzv. rezervisane ugovore kao poseban institut kojim se promoviraju ovi ciljevi. Član 19. ove direktive³⁰ izričito navodi da "Države članice mogu rezervirati pravo na učešće u postupcima dodjele ugovora o javnim nabavama zaštićenim radionicama ili predvidjeti da se takvi ugovori izvode u kontekstu zaštićenih programa zapošljavanja ukoliko su većina zaposlenika u pitanju invalidne osobe koje zbog prirode ozbiljnosti njihovog invaliditeta ne mogu obavljati zanimanja u normalnim uslovima".³¹ Objašnjenje za ovakvu odredbu je dato već u i preambuli Direktive (tačka 28.) gdje se, između ostalog kaže: "Međutim, takvim radionicama možda neće biti moguće dobiti ugovore u normalnim uslovima tržišnog natjecanja. Zato je primjereno predvidjeti da države članice mogu takvim radionicama rezervirati pravo da učestvuju u postupcima dodjele ugovora o javnim nabavkama ili da mogu rezervirati izvođenje ugovora za kontekst zaštićenih programa zapošljavanja. Ovim sama direktiva daje razloge kojima se rukovodio pri unošenju ovakve odredbe. Ovi rezervisani ugovori su izuzetak u direktivama, pa je stoga dato i obrazloženje. Dozvoljavanje da se neki ugovori rezervišu za preduzeća koja upošljavaju invalidne osobe je direktno promovisanje socijalne politike. Takođe, Direktiva 2004/18 u članu 23. (koji se inače odnosi na tehničke specifikacije) navodi da "Kada god je to moguće ove bi tehničke specifikacije trebale uzeti u obzir kriterij pristupačnosti za ljude s invaliditetom ili kriterij dizajna za sve korisnike".

Ostala socijalna pitanja koja se na različite načine pokušavaju riješiti kroz ove propise su rješavanje dugoročne nezaposlenosti, promovisanje pravičnih uslova za rad ili drugih prava, promovisanje zapošljavanja lokalne radne

29 O ovom pitanju ESP se izjasnio u slučaju *Concordia Bus Finland*. U ovom slučaju, grad Helsinki je pokrenuo nadmetanje za usluge gradskog prijevoza, a kao kriterij za ocjenu najpovoljnije ponude primijenio je "ekonomski najpovoljniju ponudu". Kao jedan od podkriterija bio je koncentracija štetnih plinova i emisija buke vozila koja se nude. Želio je dodijeliti veći broj bodova ponudi (autobusima) koji su imali manje emisije. Problem je taj što se radi o vanjskom efektu tj. emisija štetnih plinova ne održava se na izravnu ekonomsku dobit naručiocu. Komisija je držala da ti kriteriji nisu dozvoljeni jer se emisija štetnih plinova, ne može podvesti pod pojam "ekonomski najpovoljnije ponude". Nesumnjivo da je naručilac u prethodnoj fazi postupka (postavljanje uslova) mogao navesti da neće prihvatiti ponude ponuđača čiji autobusi daju štetne emisije iznad određene veličine. Očito da je naručilac (grad Helsinki) imao visoku svijest o okolini i u svakoj fazi postupka i želio favorizirati autobuse koji su ekološki prihvatljiviji. Ali, Komisija je smatrala da ne može dodjeljivati bodove razmjerno veličini štetnih emisija onima koji su prošli prvu fazu postupka, odnosno nisu isključeni iz nadmetanja.

ESP je, suprotno stavu Komisije, smatrao da kriteriji za zaštitu okoline, koji nisu čisto ekonomske naravi, mogu biti kriteriji za dodjelu ugovora kada se primjenjuje kriterij "ekonomski najpovoljnije ponude", ali kriteriji moraju "(i) biti povezani s predmetom ugovora; (ii) ne mogu dati ugovornom organu neograničenu slobodu izbora po pitanju nagrade; (iii) biti primijenjeni u skladu s primjenjivim proceduralnim pravilima Direktive; i biti u skladu sa osnovnim principima osnivačkih ugovora (posebno po pitanju nediskriminacije)". Sud je smatrao da se radi o ocjeni komparativne vrijednosti konkurentskih ponuda i da je naručiocu dozvoljeno da to učini iz svoje vlastite perspektive (tj. da procijeni "vrijednost" konkurentnih ponuda) tako da uzme obzir faktore, kao što je zaštita okoline, iako ne donosi izravnu ekonomsku korist.

Presuda ESP u ovom slučaju je bila značajan događaj za primjenu ekoloških kriterija u javnim nabavkama. Kao što vidimo, ESP je smatrao dozvoljenim da, kada je ugovor dodijeljen na osnovu "ekonomski najpovoljnije ponude", ovi kriteriji se u načelu mogu odnositi i na ekološke osobine predmeta nabavke. Stoga su i nove direktive izričito uključile ovakvu mogućnost.

30 Isto je predviđeno i članom 28. Direktive 2004/17 (Komunalne direktive)

31 Član 19. st. 1. Direktive 2004/18 (Klasične direktive)

snage u ekonomskim nerazvijenim područjima, zabrana diskriminiranja manjinskih grupa, pružanje jednakih prilika za zapošljavanje ženama i muškarcima itd.

Evropska komisija je u svome ”Komunikeu o javnoj nabavci”³² pozvala zemlje članice da koriste svoje prava iz javnih nabavki kako bi postigle različite socijalne ciljeve” pod uslovom da se poštuju ograničenja iz unijskog prav”. Međutim, faktičko je pitanje kada neka mjera države članice jeste, a kada nije u okviru ”ograničenja iz unijskog prav” i o tome je ESP morao zauzeti svoje stavove. Očito da su države članice ovu načelnu mogućnost pokušavale maksimalno iskoristiti, ugrađujući u svoje nacionalne zakone odredbe kojima su došle u sukob s temeljnim principima osnivačkih ugovora odnosno samih direktiva.³³

Iz ovih primjera možemo vidjeti koje odredbe nacionalnih zakona nisu u skladu sa osnivačkim ugovorima odnosno direktivama. Međutim, ne možemo vidjeti na koji način se zakonito mogu promovisati sekundarni ciljevi.

Direktiva 2004/18 u članku 27. daje mogućnost naručitelju, odnosno državi članici propisivanje odredbi koje obvezuju naručioca da uzme u obzir obaveze vezane uz poreze, zaštitu okoline, odredbe o zaštiti pri zapošljavanju i radnim uslovima koje su na snazi u državi članici gdje će se izvoditi radovi ili na kojem će se pružati usluge.

Ako naručilac već može uzimati u obzir pitanja koja se ne tiču same kvalitete ponude, nego se tiču nekih drugih pitanja, kojima se promovišu sekundarni zahtjevi, postavlja se pitanje na koji način i u kojim fazama postupka se to može učiniti.

Odmah se može vidjeti da nije sasvim jasno što sve obuhvata izraz ”vezano za radne uslove”. Takođe, nije dovoljno jasno kako to naručilac može uzeti u obzir obaveze vezane ”uz poreze, zaštitu okoline, odredbe o zaštiti pri zapošljavanju i radnim uslovima koje su na snazi u državi članici gdje će se izvoditi radovi ili na kojem će se pružati usluge”.

Obzirom da postupak nabave ima više faza, ovo može doći do izražaja u postavljanju uslova budućeg ugovora, u fazi ispitivanja podobnosti i sposobnosti ponuđača, te u fazi ocjene ponuda.

Može li kao uslov ugovora zahtijevati da se prilikom izvođenja radova zaposli domaća radna snaga? Član 27. st. 1. Direktive 2004/18 glasi: ”Naručilac može navesti u ugovornim dokumentima, ili ga država članica može obavezati da navede, tijelo ili tijela od kojih kandidat ili ponuđač može dobiti pravovaljanu informaciju o obavezama vezanim uz poreze, zaštitu okoline, odredbe o zaštiti pri zapošljavanju i radnim uslovima koje su na snazi u državi članici, regiji ili lokalnoj zajednici u kojoj će se obavljati radovi ili pružati usluge i koje će biti primjenjive na radove koji se izvode na

32 Commission Communication, *Public Procurement in the European Union*, XV/5500/98

33 U jednom predmetu koji je Komisija pokrenula protiv Italije ESP je utvrdio da dvije odredbe iz italijanskog zakona nisu u skladu s članom 59. Sporazuma o EZ. Prema ovom zakonu glavni ugovarač za određene ugovore za izvođenje radova mora rezervisati određen postotak tih radova za firme čiji se registrovane u regiji u kojoj će se radovi izvoditi. Druga odredba je bila da obveznici primjene italijanskog nacionalnog zakona moraju davati prednost konzorcijima u kojima je član i firma koja svoju aktivnost obavlja u regiji u kojoj će ti radovi biti izvođeni. Talijanska vlada se branila da su te mjere opravdane zbog mogućeg izuzetka od primjene člana 59. kada su u pitanju javna politika, javna sigurnost i javno zdravlje prema članovima 56. i 66. Sporazuma EZ time što se tom mjerom promoviše učešće malih i srednjih preduzeća. Očito da se italijanskim zakonom promovisalo pružanje većih šansi razvoja i zapošljavanja nerazvijenim regijama iz čega bi se mogla prepoznati socijalna, ali i regionalna politika. Komisija je pokrenula postupak jer je držala da ovaj propis krši član 59. Sporazuma EZ i da je kao takav diskriminatoran prema firmama izvan Italije. Sud je to prihvatio, a odbio stavove obrane kojim se tvrdilo da te radnje potpadaju pod izuzetke.

U predmetu koji se vodio protiv Danske jer nije poništila nadmetanje u kojem je navedeno da je ugovarač obavezan da, koliko je to moguće, koristi danski materijal, robu, radnu snagu i opremu, ESP smatrao je da klauzula navedena u dokumentaciji za nadmetanje nije u skladu s članovima 30., 48. i 59. Sporazuma EZ. Time se Sud praktično izjasnio da preferiranje domaće radne snage nije dozvoljeno.

licu mjesta ili na usluge koje će se pružati za vrijeme trajanja ugovora”. U stavu 2. istog člana se navodi: "Naručilac koji dostavlja informacije navedene u stavu 1. zahtijeva od ponuđača ili kandidata, da pri sastavljanju ponuda, uzmu u obzir, obaveze vezane uz odredbe o zaštiti pri zapošljavanju i radnim uslovima koje su na snazi na mjestu gdje će se izvoditi radovi ili na kojem će se pružati uslug". Izraz "zahtjev" navodi na tumačenje da se kao uslovi ugovora mogu tražiti ova jamstva .

Iz navedenog proističe da se uslovi o zapošljavanju domaće radne snage ne mogu postavljati.

Članom 44. Direktive 2004/18 određeno je da se pri provjeri podobnosti i sposobnosti ponuđača naručilac pridržava kriterija utvrđenih u članovima 53. i 54. koji ne ostavljaju mogućnost proširivanja od strane naručioca. Prema tome, socijalna pitanja nikako ne mogu biti uzeta u obzir prilikom ispitivanja sposobnosti i podobnosti ponuđača, jer nisu nabrojana.

Član 45. Direktive 2004/18 u st. 2. t. d) navodi da ugovarač može biti isključen iz daljeg učešća u postupku nabavke ako «nije ispunio obaveze vezane uz plaćanje doprinosa za socijalno osiguranje u skladu sa zakonskim odredbama zemlje u kojoj ima poslovno sjedište ili onim koje su na snazi u državi naručioca”. U tački (c) istog stava navodi ako je "bio kriv za ozbiljan profesionalni propust kojeg naručilac može dokazati bilo kojim sredstvom koje može prezentirati".

Drugi aspekt za odabir ugovarača naveden u direktivama jeste izbor najpovoljnije ponude tj. dodjeljivanje samog ugovora jednom od ugovarača koji se u prvoj fazi proglaše podobnima. Pri tome se primjenjuju jedan od dva moguća kriterija iz člana 53. Direktive 2004/18: ili kriterij najniže cijene ili ekonomski najpovoljnije ponude. Ukoliko se naručilac odlučio da će, nakon što odabere podobne i sposobne ponuđače, kriterij izbora najpovoljnije ponude biti samo najniža cijena, izbor je neupitan. Naručilac u ovoj fazi ne može uzeti u obzir nikakve dodatne kriterije. Međutim, ukoliko je kriterij "ekonomski najpovoljnija ponuda" koja u sebi uključuje (pored cijene) i dodatne kriterije koji prema direktivi mogu biti "npr., kvaliteta, cijena, tehničko dostignuće, estetske i funkcionalne osobine, ekološke osobine, operativni troškovi, ekonomičnost, servisiranje nakon prodaje i tehnička pomoć, datum isporuke i rokovi isporuke ili rokovi završetka radova"³⁴ odmah se uočava da su ovi kriteriji navedeni samo kao primjer, tj. da se ne radi o završenoj listi kriterija. Naručilac, dakle, može predvidjeti i druge kriterije. Ako već može, postavlja se pitanje mogu li ti kriteriji biti socijalne prirode. U kojem svjetlu trebamo promatrati dodatne kriterije koji nisu navedeni u članu 35. ESP je, kao što ćemo vidjeti ipak neprecizno, odredio u slučaju *Beentjes*.³⁵

34 Član 35. Direktive 2004/18

35 Slučaj C-31/87, «*Gebroeders Beentjes BV v. State of the Netherlands*», ECR, 1988., str. 4635.

Firma *Beentjes* je dostavila je ponudu koja je imala najnižu cijenu, međutim, ugovor je dobio drugi ponuđač. Jedan od kriterija koje je primijenio naručilac za odabir najbolje ponude bio je upravo socijalni cilj, sposobnost izvođača da zaposli osobe koje duže vrijeme traže zaposlenje. U obrazloženju svoje odluke naručilac je istakao da *Beentjes* nije imao dovoljno konkretno iskustvo, da se njegova ponuda "činila manje prihvatljiva i nije izgledalo da može zaposliti osobe koje duže vrijeme traže zaposlenj". Sud je prije svega je konstatovao da direktive o javnim nabavkama "ne čine jedinstven i konačan korpus komunitarnih pravil". U okviru zajedničkih pravila koje direktive sadrže, države članice imaju slobodu donositi i provoditi pravila o javnim nabavkama, pod uslovom da se pridržavaju svih odgovarajućih odredaba komunitarnih pravila, a posebno principa utvrđenih Ugovorom (sloboda osnivanja i pružanja usluga). Što se tiče zahtjeva da zaposli osobe koje duže vrijeme traže zaposlenje, Sud je istakao da takav uslov nije povezan s provjerom finansijskog i ekonomskog položaja izvođača i njegove tehničke i stručne sposobnosti ili s kriterijima za dodjelu ugovora nabrojanim u članu 29. tadašnje direktive. Da bi ovaj uslov bio u skladu sa zahtjevima direktiva, morao bi biti u skladu sa svim odgovarajućim odredbama komunitarnih pravnih normi, a posebno s pravima utvrđenim Ugovorom u pogledu slobode osnivanja i pružanja usluga i nediskriminacije po osnovu državljanstva izvođača. Ovaj drugi princip bi bio ugrožen ako bi odgovarajući zahtjev ispunio samo dobavljač iz države u kojoj se javna nabavka provodi ili ako bi dobavljači iz drugih država imali poteškoća da ga ispune. Sud je utvrdio da je ovaj zahtjev, iako nije spomenut u direktivama, ipak, dozvoljen ali da sve mjere, uključujući i borbu protiv nezaposlenosti, trebaju biti u skladu s temeljnim principima Ugovora, uključujući i zabranu diskriminacije po osnovu državljanstva dobavljača (član 12. Ugovora). Sud je ostavio nacionalnom sudu da, u svjetlu svih okolnosti ovog slučaja, odredi da li je postavljanje tog uvjeta direktno ili indirektno diskriminatorno.

Nakon slučaja Beentjes Europska komisija je izdala poseban kominike³⁶ u kojem se navodi da se pristup iz slučaja Beentjes ne smije tumačiti kao pristup koji omogućava primjenu kriterija za dodjelu ugovora koji nije naveden u Direktivama. Da li neki ugovorni uslov, za koji smo vidjeli da je ipak dozvoljen, može biti primijenjen kao legitiman kriterij za ocjenu ponude faktično je pitanje i u svakom konkretnom slučaju morat će se cijeliti.

Borba protiv kriminala i sprječavanje korupcije: Dok su ekološka i socijalna politika izazivale probleme i nedoumice u praksi, borba protiv organiziranog kriminala i sprječavanje korupcije u kontekstu javnih nabava nisu izazivale neke veće probleme, prvenstveno iz razloga što su direktive u ovom slučaju jasne i nedvosmislene.

Naime, direktive jasno i izričito navode da na javnim nadmetanjima u Europskoj uniji ne mogu sudjelovati subjekti koji su osuđeni za određena kaznena djela, kao što je npr. kazneno djelo pranja novca, korupcija i sl.³⁷

Tačka 43. Preambule Direktive 2004/18 navodi: “Trebalo bi izbjegavati dodjelu ugovora o javnim nabavama privrednim subjektima koji su učestvovali u kriminalnim organizacijama ili koji su bili proglašeni krivim za korupciju ili prijevare na štetu finansijskih interesa Europskih zajednica, ili za pranje novca. Po potrebi, naručioci bi trebali tražiti od kandidata ili ponuđača da prilože relevantne dokumente i, ukoliko sumnjaju u osobnu situaciju kandidata ili ponuđača, mogu zatražiti saradnju nadležnih vlasti dotičnih država članica. Izuzeće takvih privrednih subjekata trebalo bi uslijediti čim naručioci saznaju za presude koje se tiču takvih prekršaja donesenih u skladu s nacionalnim zakonom i koje imaju snagu pravosnažne sudske odluke (res iudicata).”

Stoga se članom 45. direktive 2004/18 izričito navode kaznena djela zbog kojih ponuđač mora biti isključen iz nadmetanja. Ovaj član je po svojoj prirodi kogentna norma, što znači da države članice u svojim nacionalnim zakonima moraju predvidjeti odredbe po kojima učestvovanje u kriminalnoj organizaciji, korupcija, prijevara, pranje novca (sve dokazano na temelju pravosnažne presude), ima za posljedicu zabranu učešća u postupcima javnih nabavki. Ponuđači koji su osuđeni za ovakva kaznena djela nisu podobni ponuđači.

Iz navedenog se može prepoznati da općeprihvaćene stavove i obaveze o sprječavanju ovakvih kaznenih djela Europska unija pokušava provesti i putem sankcioniranja na području javnih nabavki.

Financijska disciplina: Što se tiče finansijske discipline kao jednog od sekundarnih ciljeva propisa o javnim nabavkama, iz odredbi Direktiva se, takođe, može prepoznati da Europska unija vodi o tome računa i u režimu javnih nabavki. Međutim, za razliku od odredbi o zabrani učešća zbog kaznenih djela organiziranog kriminala, korupcije, pranja novca i prijevara, ove odredbe su dispozitivne prirode, što znači da je državama članicama ostavljena mogućnost

Ovakav stav Suda nije dovoljno jasan i izaziva niz nedoumica i pitanja. Prije svega, kako će se izvršiti usporedba ponuda (jer se ponuđač već kvalifikovao), a “sposobnost izvođača da zaposli osobe koje duže vrijeme traže zaposlenje” očito se odnosi na ponuđača a ne na ponudu.

Sposobnost ili nesposobnost neće dovesti do direktnog ekonomskog efekta za naručioca. Korist može imati eventualno šira društvena zajednica. Držimo da je ovaj kriterij vrlo teško primijeniti a da se ne dovede u pitanje ravnopravnost ponuđača. Jedan ponuđač je npr. ponudio jako povoljnu cijenu, ali nije ponudio zapošljavanje domaće radne snage. Drugi je ponudio nepovoljnu cijenu, ali je ponudio zapošljavanje osoba koje duže vrijeme traže zaposlenje. Koja je ponuda je za naručioca povoljnija, i kako sačiniti objektivne kriterije vrednovanja? Ako se izabere prva ponuda koja je finansijski nepovoljnija, to znači da naručilac direktno snosi troškove zaposlenja domaće radne snage. Smatramo da će se naručilac teško odlučiti za primjenu ovakvog kriterija, osim ako se smišljeno cilja na diskriminaciju ponuđača. Ponuđač koji već ima punu zaposlenost svojih kapaciteta teško bi se mogao odlučiti na dodatno zapošljavanje čime mu je praktično onemogućeno da dobije posao (iako je možda njegova ponuda finansijski povoljnija jer je ponudio nižu cijenu). U svakom slučaju, stav Suda je da se mogu previdjeti i kriteriji za ocjenu ponude kao što su “mogućnost da ponuđač zaposli dugo nezaposlenu osobu” ako nisu u suprotnosti s temeljnim principima ugovora, a ocjena se mora vršiti u svakom konkretnom slučaju.

36 COM (89) 400. *Official Journal* 1989, br. C-311/7, 12. 12. 1989. godine

37 Član 45. Direktive 2004/18

da u svoje nacionalne zakone ugrade takve odredbe po kojima su mogu zabraniti sudjelovanje, ali također države članice mogu ova pitanja ostaviti samo kao mogućnost. Prema članu 45. st. 2. Direktive 2004/18 je "Svaki privredni subjekt može se izuzeti iz sudjelovanja u ugovoru ukoliko je taj privredni subjekt..." što znači da države članice ove uslove mogu ali i ne moraju propisati kao obligatorne. Direktiva 2004/17 (komunalna direktiva) se poziva na Direktivu 2004/18 ostavljajući mogućnost da se ovi uslovi predvide. Prema članu 53. st. 3. ove direktive: "Kriteriji i pravila za kvalifikaciju iz stava 2. mogu uključivati kriterije za isključenja koji su navedeni u članu 45. Direktive 2004/18/EZ o uslovima navedenim u njem".

5. NAČELA I CILJEVI JAVNIH NABAVKI U BIH

Zakon o javnim nabavama BiH u prvi plan ističe svoja osnovna načela:

- a) najučinkovitiji način korištenja javnih sredstava s obzirom na svrhu i predmet javne nabavke;
- b) izvršenje nabavke i dodjele ugovora o javnoj nabavi, koju vrše ugovorna tijela u skladu sa postupcima utvrđenim zakonom i
- c) preduzimanje svih potrebnih mjera kako bi se osigurala pravična i aktivna konkurencija među potencijalnim dobavljačima, uz ostvarivanje jednakog tretmana, nediskriminacije i transparentnosti.

Načelo učinkovitosti korištenja javnih sredstava, koje je također poznato kao načelo razmjene "vrijednosti za novac", u biti znači da odabir između dvije ili više ponuda mora biti zasnovan na upoređenju troška u odnosu na dobijeni rezultat. Odabrano rješenje mora biti: rješenje kojim se dobija isti rezultat ali uz manji trošak, ili rješenje kojim se sa istim ili manjim troškom postiže bolji rezultat, ili rješenje kojim se, iako uz veći trošak, postiže bolji rezultat (pod uslovom da ta dodatna učinkovitost opravdava povećanje troškova).

Učinkovitost predstavlja jedan od ciljeva Zakona o javnim nabavkama BiH te predstavlja stalnu napomenu za sve strane u postupku da upravo učinkovitost mora biti krajnji cilj odluka koje oni donose. Naime, ugovorna tijela uvijek moraju poći od činjenice da je u postupcima javnih nabavki novac poreznih obveznika, dakle, svih građana Bosne i Hercegovine i da su i sami porezni obveznici, te da taj novac koji troše u postupku javnih nabava je i njihov. Pri tome se treba imati u vidu i terminologija Zakona o obligacionim odnosima, koji terminom "dobar domaćin" podržava ovo načelo. Dakle, svi učesnici u postupku javnih nabavki moraju se ponašati sa pažnjom dobrog domaćina i provoditi javne nabavke na način da za što manje novca nabave robu, uslugu ili radove.

Slijedeće načelo na kojem počiva Zakon o javnim nabavkama BiH je poštivanje i pravilna primjena odredaba Zakona o javnim nabavama BiH. Ugovorna tijela, definisana kao ugovorni organi, dužni su primjenjivati postupke javne nabavke na način i pod uslovima definisanim u Zakonu o javnim nabavama BiH.

Dalje, temeljna načela direktiva javnih nabavki formulisana su u Direktivi 2004/18 "Ugovorna tijela se prema ekonomskim operaterima ponašaju jednako i nediskriminirajuće i djeluju na transparentan način." Iako je ova rečenica dodata tekstu direktiva javnih nabavki 1997. godine, Evropski sud pravde je mnogo ranije razvio koncept temeljnih načela jednakog tretmana u postupcima javnih nabavki (C-243/89, Storebaelt, p. 11 i 33). Ovaj tekst Direktive je preuzet u članu 1. stav (1) tačka c) Zakona o javnim nabavkama BiH.

Načela nediskriminacije i jednakog tretmana su prikaz temeljnog načela jednakosti. Načelo nediskriminacije je u gramatičkom smislu definisano negacijom, obzirom da to načelo zabranjuje određene aktivnosti (na primjer: isključivanje inostranih privrednih subjekata iz učešća u dodjeli ugovora u Bosni i Hercegovini). S druge strane,

načelo jednakog tretmana je pozitivno u smislu da ono zahtijeva pozitivno djelovanje (na primjer: otkrivanje istih informacija svim uključenim privrednim subjektima).

Načelo jednakog tretmana zahtijeva da se slučajevi, koji se mogu porediti, moraju tretirati jednako, a da se različite situacije ne smiju tretirati jednako, osim ako je takav tretman objektivno opravdan.³⁸

U području javnih nabavki ovo načelo zahtijeva jednak tretman za sve učesnike u postupku (kandidati i ponuđači) u svim fazama postupka. Ugovorni organ mora postupati objektivno, pravedno i nepristrano. Svi potencijalni ponuđači se moraju tretirati isto, svi moraju dobiti iste šanse za učešće u postupku javne nabavke kao i za potpisivanje ugovora. Svi oblici pristranosti i diskriminatornog ponašanja su strogo zabranjeni. Druga formulacija načela jednakog tretmana je načelo nediskriminacije (nitko ne bi trebao biti diskriminisan na temelju državljanstva). Kako proizilazi direktno iz Sporazuma, načelo jednakog tretmana (nediskriminacije) primjenjuje se na sve ugovore o javnim nabavkama (kao i na ugovore čija vrijednost ne prelazi vrijednosne razrede, koje ne pokrivaju direktive javnih nabava EU).

Evropski sud pravde je često citirao načela jednakog tretmana i nediskriminacije kao temelj za svoje presude, te ćemo dati pregled nekih od presuda Evropskog suda pravde.

Osnovni principi na kojima je zasnovan Zakon o javnim nabavkama BiH, proistekli iz direktiva o javnim nabavkama kao i obaveze njihovog poštivanja od strane ugovornih organa prilikom provođenja svakog postupka nabavke su: a) princip jednakog tretmana (nediskriminacije); b) transparentnost; c) pravična i otvorena konkurencija; d) ekonomičnost (razmjena vrijednosti za novac) i e) zakonitost.

Pod **principom jednakog tretmana (nediskriminacije)** podrazumijeva se obaveza da dobavljači u istoj situaciji budu isto tretirani. Bilo koji oblik direktne ili indirektno diskriminacije je zabranjen. Pod direktnom diskriminacijom, pri tome, podrazumijeva se okolnost kada se specifičnom mjerom ugovornog organa primjenjuje zabranjeni uslov kojim se pravi razlika među dobavljačima (npr. prema: državljanstvu, jeziku, mjestu boravka, religiji i sl.). Indirektna diskriminacija podrazumijevaju postavljanje nekih uslova koji isključuju ne isključuju bilo koga, ali dovode do istog rezultata kao i direktna diskriminacija (npr. ugovorni organ na bazi spoznaje o tome da samo jedno preduzeće, može ispuniti određeni kriterij sposobnosti zahtijeva ispunjenje tog kriterija, iako ispunjavanje takvog kriterija nije nužan uslov za izvršenje toga posla).

Zabrana diskriminacije znači i da postupci i prakse javne nabavke ne smiju biti zasnovani na uslovima i zahtjevima kojima se štite, stimulišu ili preferiraju ili određene usluge, robe ili dobavljači. Primjenom diskriminatornih radnji narušava se načelo konkurencije na tržištu, a samim tim i mogućnost ugovornih organa da postignu najveću vrijednost za svoj novac.

Svi dobavljači na cijeloj teritoriji BiH trebaju biti jednako tretirani što podrazumijeva i dobavljače, ponuđači iz BiH kao i ponuđači iz inostranstva koji ispunjavaju uslove definisane tenderskom dokumentacijom. Zaštitu od diskriminaciju, Zakonom o javnim nabavkama BiH, uživaju i fizička lica u odnosu na ostale pravne subjekte, naravno u odgovarajućem obliku registrovane poslovne djelatnosti.

Princip jednakog tretmana podrazumijeva i slijedeće operative radnje: a) iste informacije o uslovima za javnu nabavku trebaju blagovremeno biti dostupne svim potencijalnim dobavljačima, b) prilikom kvalifikacije dobavljača, mogu se primjenjivati samo nediskriminatorni i objektivni uslovi koji su zasnovani samo na profesionalnoj i tehničkoj sposobnosti i ekonomskom stanju, c) tehnička specifikacija se ne može pripremiti, usvojiti ili primijeniti ako uzrokuje

³⁸ (spojeni slučajevi C-21/03 i C- 34/03, Fabricom, p. 27).

preferiranje određenih roba, usluga ili dobavljača; d) kad god je to moguće, tendersku specifikaciju treba sačiniti uzimajući u obzir funkcionalne, operativne i zahtjeve za izvršenjem posla koristeći međunarodne i druge relevantne standarde, e) ponude se trebaju procijeniti, a ugovori dodijeliti isključivo prema kriterijima koji su objavljeni, f) žalbeni postupci i postupci oglašavanja trebaju biti dostupni svim dobavljačima koji imaju zakonski interes za javnu nabavku, g) dobavljači ne trebaju biti neopravdano i/ili bez valjanog razloga isključeni iz postupaka javnih nabavki.

Princip **transparentnosti** znači da je obaveza ugovornih organa da svim potencijalnim dobavljačima pruže sve informacije koje se tiču javnih nabavki što znači trebaju obavijestiti dobavljače i širu javnost o: a) postupku javne nabavke zavisno koji se postupak vodi i koji su zakonski uslovi obavještavanja za njega propisani; b) otvaranje ponuda u formi koja je propisana za predmetni postupak nabavke i omogućiti na javnom otvaranju prisustvo ovlaštenih predstavnika dobavljača, c) odlukama donesenim u toku postupka javne nabavke, d) rezultatima postupka javne nabavke (dodjela ugovora ili poništenje postupka).

Pod principom **pravične i otvorene konkurencije** podrazumijeva se da postupci javnih nabavki trebaju biti transparentni i lako dostupni javnosti i svim potencijalnim dobavljačima. Provođenje postupka nabavki treba biti stavljeno u funkciju podsticanja veće konkurentnost među dobavljačima, i postizanja što povoljnijih uslova za konkretnu nabavku. Dobavljači trebaju biti u mogućnosti da mogu procijeniti svoju konkurentnost i šanse za dodjelu ugovora na osnovu dostupnosti tenderske dokumentacije i pravičnih uslova za sve učesnike, a koji su zasnovani na profesionalnim i tehničkim sposobnostima i/ili ekonomskoj sposobnosti, i da imaju jednake šanse za dobijanje ugovora.

Kriteriji (uslovi) za procjenu dobavljača, procjenu ponuda i dodjelu ugovora za javnu nabavku trebaju biti zasnovani samo na sposobnosti dobavljača da zadovolji zahtjeve nabavke u smislu profesionalne, tehničke i ekonomske sposobnosti. Izuzetno je bitno ovaj princip imati na umu u momentu definisanja predmeta javne nabavke i zahtjeva ugovornih organa. U protivnom, ugovorni organ može ograničiti, ugroziti ili onemogućiti pravu konkurenciju među dobavljačima tako što diskriminiše ili favorizira opis predmeta javne nabavke jednog dobavljača. Primjena principa pravične konkurencije je neophodna tokom cijelog postupka javne nabavke.

Princip **ekonomičnosti** znači da postupci javne nabavke trebaju biti usmjereni na postizanje najveće vrijednosti prilikom kupovine roba i usluga ili izvođenja radova. Sama cijena nije adekvatan pokazatelj ukupnih relevantnih troškova nabavke. Ugovorni organi trebaju prilikom javne nabavke uzeti u obzir razmjenu vrijednosti za novac u smislu relevantnih dobiti i troškova u cjelini i tokom cijelog postupka. Odgovarajuća ponuda sa najmanjom cijenom ne znači i najveću vrijednost-kvalitet za novac. Stoga, gdje god je to moguće i praktično izvodljivo, ugovorni organi treba da uzmu u obzir i druge faktore (kvalitet predmeta nabavke, vremenski period isporuke, garanciju, usluge nakon prodaje, itd.) koji osim cijene daju ukupnu vrijednost nabavke.

Ovakvim pristupom ugovorni organi trebaju obezbijediti da se odlukom o dodjeli ugovora dobija isti rezultat ali uz manji trošak, ili da se sa istim ili manjim troškom postiže bolji rezultat, ili da se iako uz veći trošak, postiže bolji rezultat (pod uslovom da ta dodatna efikasnost opravdava povećanje troškova)

Ugovorni organi trebaju kao kroz odabir postupka nabavke, tako i kroz preciziranje uslova prema dobavljačima obezbijediti da isti budu primjereni predmetu nabavke, odnosno vrijednosti nabavke, čime se ostvaruje još jedan od principa tj. **princip efikasnosti nabavke**.

Konačno, princip **zakonitosti** znači da ugovorni organi mogu primjenjivati samo postupke javne nabavke opisane samim zakonom. Prilikom provođenja postupka javne nabavke ugovorni organ može primjenjivati samo objektivne

uslove za učešće i dodjelu ugovora. Svaka subjektivnost ili favorizovanje jednog dobavljača je zabranjena a u slučaju njihovog kršenja, svim ponuđačima, u vidu zaštite prava ostavljena je mogućnost prigovora ili žalbe.

6. ZAKLJUČAK

Uspostavljanje i poštivanje principa pravične i otvorene konkurencije u javnim nabavkama, zasnovanih na evropskim načelima javnih nabavki, jedan je od strateških poteza na liniji ukupnog jačanja domaće privrede. BiH privredu karakteriše značajno učešće malih i srednjih preduzeća te je njihovo jačanje bitan uslov jačanja tržišnog načina privređivanja. Imajući u vidu obim javnih nabavki jasno je da su one racionalniji generator razvoja ovog segmenta preduzeća u odnosu na subvencije koje predstavljaju drugu mogućnost njihovog jačanja ali na netržišni način. Pravična i otvorena konkurencija će snažnije biti izražena i poštivanjem obligatornih odredbi kvalifikacije, selekcije i diskvalifikacije, koliko god se to u ovom trenutku činilo rigoroznim, jer tak kada svi privredni subjekti budu na tržište izlazili, na isti način poštivajući propise naznačene kroz primjenu propisanih principa, njihova tržišna pozicija biće definisana samo njihovim uporedivim kvalitetom. Preferiranje bilo koga, dovodeći ga u povoljniji položaj u odnosu na druge potencijalne ponuđače, diskriminacijom, netransparentnošću ili dizajniranjem pogodujućih kriterija ocjene nije jačanje konkurentnosti privrede BiH i svakog pojedinačnog subjekta nego upravo dugoročno slabljenje konkurentnosti i tržišne pozicije i zemlje i pojedinačnih privrednih subjekata.

U uslovima izražene korupcije, kršenja finansijske, posebno porezne discipline, domaći subjekti, bili bi u prilici da ugovaraju objavljene javne nabavke, zauzimaju povoljniju tržišnu poziciju od privrednih subjekata koji poštuju propisane zakonske uslove. U takvim uslovima sredstva poreznih obveznika, formirana i od poreznih obaveza privrednih subjekata koji svoje porezne, i druge fiskalne obaveze korektno ispunjavaju preivala bi se kao čisti trošak privrednim subjektima koji se na pridržavaju poreznih i drugih zakona. Stoga dosljedna primjena, i u Zakon o javnim nabavkama BiH, ugrađenih načela nediskriminacije, transparentnosti, pravične i otvorene konkurencije i ekonomičnosti vraćaju nadu u snaženje konkurentnosti domaće privrede a izdašnost finansijskih potencijala koji se koriste u postupcima javnih nabavki umanjuju efekte ekonomske krize..

LITERATURA

1. Integrity in public procurement, good practice from A to Z, OECD, 2007.
2. Komentar zakona o javnim nabavkama, EUPP, Sarajevo 2007.
3. Priručnik za usklađivanje propisa BiH sa propisima Evropske unije, Direkcija za evropske integracije BiH, Sarajevo, 2005.
4. Korupcija u odsustvu vladavine prava: ogledi iz BiH, Hrvatske i Srbije i Crne Gore, Sarajevo, 2004.
5. Presude Evropskog suda pravde – dostupno na stranici <http://curia.europa.eu/>
6. The Public Procurement Law Review, London
7. UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services with Guide to Enactment, dostupan na str. [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/procurement, htm](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/procurement.htm)
8. Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije: *Proces stabilizacije i pridruženja-Studija izvodljivosti (odgovori na 365 pitanja od EU upućena BiH)*. Sarajevo, 2003.

9. Ž.Rička; H.Buza; S.Petričević; M.Stanarević-Zakon o javnim nabavkama, komentar i primjena, Revicon Sarajevo, 2008.g

UTICAJ CEFTA SPORAZUMA NA VANJSKOTRGOVINSKU RAZMJENU U BOSNI I HERCEGOVINI

Ferhat Čejvanović¹

¹dr.sc. Ferhat Čejvanović, Vlada Brcko distrikta BiH, e-mail: ferhat.cejvanovic@bdcentral.net

Ključne riječi: Ekonomska politika, CEFTA, BiH, carine, vanjskotrgovinska razmjena, WTO

SAŽETAK

Ekonomska politika u Bosni i Hercegovini mora se uklapati u opće globalne procese liberalizacije trgovine koji se odvijaju u dva osnovna smjera: višestrana liberalizacija i dvostrani ugovori o liberalizaciji. Osnovni okvir za višestrana liberalizaciju je Svjetska trgovinska organizacija (WTO). Od početka 90-ih godina dvadesetog stoljeća posebno se intenzivno odvijaju procesi regionalnih liberalizacija trgovine na svim kontinentima.

U decembru 2006. godine u Bukureštu je potpisan sporazum o izmjeni i pristupanju centralnoevropskom sporazumu o slobodnoj trgovini (CEFTA) i Bosna i Hercegovina je potpisnica tog sporazuma.

Sporazum je podlijegao ratifikaciji, prihvatanju ili odobrenju u skladu sa zahtjevima predviđenim domaćim zakonodavstvom. Instrumenti ratifikacije, prihvatanja ili odobrenja su deponovani kod Depozitara. Sporazum je stupio na snagu u drugoj polovini 2007. godine.

Prema tome, osnovni cilj ovog rada je sagledati i analizirati učinke CEFTA sporazuma na vanjskotrgovinsku razmjenu Bosne i Hercegovine s članicama CEFTA sporazuma.

Keywords: *Economic policy, CEFTA, Bosnia, customs, foreign trade, WTO*

SUMMARY

Economic Policy in Bosnia and Herzegovina must fit into a general global process of trade liberalization taking place in two main directions: the liberalization of multilateral and bilateral agreements to liberalize. The basic framework for the multilateral liberalization of the World Trade Organization (WTO). Since the beginning of the 90s of the twentieth century is particularly intense the process of regional trade liberalization on all continents. In December 2006. in Bucharest, signed an agreement on amendments and the accession of Central Europe Free Trade Agreement (CEFTA) and Bosnia and Herzegovina is a signatory to the agreement. The agreement is subject to ratification, acceptance or approval in accordance with the requirements provided for domestic legislation. Instruments of ratification, acceptance or approval have been deposited with the Depositary. The agreement came into force in the second half of the 2007th year. Therefore, the main goal of this paper is to examine the effects and analyze CEFTA agreement on foreign trade of Bosnia and Herzegovina, with members of the CEFTA agreement.

1. UVOD

Mreža ugovora o liberalizaciji trgovine danas je iznimno razgranata i taj proces se nezaustavljivo širi. Praksa sklapanja takvih ugovora pokazuje da se izbjegavanje eventualnih negativnih učinaka uređuje putem odredbi o postupnom snižavanju carina za osjetljive proizvode tokom prelaznog razdoblja. Ukoliko se liberalizacija provodi putem carinskih kvota, tada se i one mogu postupno povećavati i poslije određenog razdoblja u potpunosti ukinuti. Pravilo je da se pregovarački proces liberalizacije vodi potpuno odvojeno iako ima izuzetaka. Ti pregovori su metodološki i sadržajno puno zahtjevniji, traju znatno duže i najčešće u konačnici ne označuju visok stupanj liberalizacije. Većina zemalja nastoji u sklapanju navedenih ugovora osigurati uravnoteženost trgovinske razmjene proizvoda na način da imaju približno iste izvozne mogućnosti kao i partner s kojim sklapaju sporazum. Konkurentnije i razvijenije zemlje često odobravaju asimetrične ustupke u korist slabijeg partnera, a one nerijetko ostaju neiskorišćene. U svakom slučaju, ugovorima o liberalizaciji trgovine stvaraju se pretpostavke za promociju uzajamne trgovine, što pridonosi rastu privrednih aktivnosti i jačanju uloge tržišta.

Prilikom sklapanja ugovora o liberalizaciji trgovine važno je voditi računa o osiguravanju ravnopravnih uvjeta domaćim privrednicima u takvim sporazumima, kao i voditi brigu da se ne ugroze vitalni privredni i državni interesi.

2. METODE I MATERIJAL

U radu je korištena literarna građa ekonomske politike kao i zajedničke politike EU i publicirani znanstveni i stručni radovi koji tretiraju ovu problematiku. Zatim su korišteni izvori podatka Ministrastva vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH. Na osnovu prikupljenih podataka korištene su određene statističke metode, metode analize i sinteze, kao i komparativna metoda analize. Kontrolim uzorkom korištena su statistička izvješća drugih zemelja članica CEFTA sporazuma.

3. REZULTATI I RASPRAVA

Republika Albanija, Bosna i Hercegovina, Republika Hrvatska, Republika Moldova, Republika Crna Gora, Makedonija, Republika Srbija i Misija privremene uprave Ujedinjenih naroda na Kosovu, u ime Kosova, skladno s Rezolucijom 1244 Vijeća sigurnosti Ujedinjenih naroda, pristupile su sporazumu Centralnoeuropskom sporazumu o slobodnoj trgovini (CEFTA).

U decembru 2006. godine u Bukureštu je potpisan sporazum o izmjeni i pristupanju centralnoeuropskom sporazumu o slobodnoj trgovini (CEFTA).

Sporazum je podlijegao ratifikaciji, prihvatanju ili odobrenju skladno s zahtjevima predviđenim domaćim zakonodavstvom. Instrumenti ratifikacije, prihvatanja ili odobrenja su deponirani kod Depozitara. Sporazum je stupio na snagu u drugoj polovini 2007. godine.

Bilateralni sporazumi koji su do tada potpisani otkazani su na dan stupanja na snagu ovog Sporazuma.

Ukoliko ustavni zahtjevi dozvoljavaju, svaka Strana može primijenjivati Sporazum (CEFTA) privremeno. O privremenoj primjeni Sporazuma prema ovom stavu izvijestit će se Depozitar.

Ciljevi navedeni u sporazumu (CEFTA) su:

1. Konsolidovati u jedan sporazum postojeći nivo liberalizacije trgovine postignut kroz mrežu bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini koji su već zaključeni između Strana;
2. Poboljšati uslove za dalje podsticanje ulaganja, uključujući direktna ulaganja;
3. Širiti trgovinu robama i uslugama, te unapređivati ulaganja kroz pravična, jasna, stabilna i predvidiva pravila;
4. Ukinuti barijere i poremećaje u trgovini, te olakšati kretanje roba u tranzitu i prekogranično kretanje roba i usluga između teritorija odnosnih Strana;

5. Osigurati fer uslove konkurencije koji utiču na trgovinu i ulaganja i postepeno otvoriti tržišta javnih nabavki Strana;
6. Osigurati odgovarajuću zaštitu prava intelektualnog vlasništva u skladu sa međunarodnim standardima;
7. Osigurati efikasne procedure za provođenje i primjenu ovog Sporazuma; i
8. Time doprinijeti harmoničnom razvoju i proširenju svjetske trgovine.

Na osnovu potpisanog sporazuma zemlje članice CEFTA su počele primjenjivati navedeni sporazum. Rezultati i učinci sporazuma su prikazani u nardenim tabelama.

U tabela 1. je prikazana vanjskotrgovinski bilans BiH i drugih članica CEFTA sporazuma.

Tabela 1. Vrijednost trgovinske razmjene BiH sa članicama CEFTA sporazuma u 2007 i 2008 god (000 EUR)
Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH (2009)

	2007		2008	
	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz
Albanija	3.534,85	7.627,71	1.793,55	8.455,74
Hrvatska	1.252.167,77	557.348,70	1.420.928,51	591.430,79
Makedonija	70.830,12	24.895,38	77.195,26	33.789,88
Moldova	1.525,45	587,65	1.797,08	1.061,40
Crna Gora	14.496,94	79.608,03	20.241,95	118.332,98
Srbija	666.308,11	355.790,12	882.440,09	481.649,28
UNMIK/Kosovo	3.452,68	22.723,23	4.445,67	39.087,83
Ukupno CEFTA	2.012.315,92	1.048.580,83	2.408.842,13	1.273.807,89
Ukupno svijet	7.099.939,14	3.035.291,03	8.326.563,00	3.431.404,57

Iz tabele 1. možemo konstatirati da je uvoz iz CEFTA zemalja povećan u 2008 godini u odnosu na 2007. godinu, ali isto tako da je izvoz povećan iz BiH u 2008. godini u odnosu na 2007. godinu. Isto tako može se uočiti da najveći obim vanjskotrgovinske razmjene je s Republikom Hrvatskom, zatim s Republikom Srbijom. U tabeli 2. je prikazano učešće uvoza u BiH iz članica CEFTA sporazuma.

Tabela 2. Učešće uvoza u BIH iz članica CEFTA u 2007 i 2008 god.
Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH (2009)

	2007			2008		
	Uvoz (EUR)	Učešće-uvoz CEFTA (%)	Učešće u ukupnom uvozu (%)	Uvoz (EUR)	Učešće-uvoz CEFTA (%)	Učešće u ukupnom uvozu (%)
Albanija	3.534,85	0,18%	0,05%	1.793,55	0,07%	0,02%
Hrvatska	1.252.167,77	62,23%	17,64%	1.420.928	58,99%	17,07%
Makedonija	70.830,12	3,52%	1,00%	77.195,26	3,20%	0,93%
Moldova	1.525,45	0,08%	0,02%	1.797,08	0,07%	0,02%
Crna Gora	14.496,94	0,72%	0,20%	20.241,95	0,84%	0,24%
Srbija	666.308,11	33,11%	9,38%	882.440,09	36,63%	10,60%
UNMIK/Kosovo	3.452,68	0,17%	0,05%	4.445,67	0,18%	0,05%
Ukupno-svijet	7.099.939,14	/	100,00%	8.326.563,00	/	100,00%

Iz tabela 2. se vidi da je učešće uvoza najviše zastupljeno u trgovinskoj razmjeni s Republikom Hrvatskom (62,23% u 2007 godini i 58,99% u 2008. godini), zatim s Republikom Srbijom (33,11% u 2007. godini i 36,63% u 2008. godini)

Tabela 3. prikazuje učešće izvoza iz BiH i CEFTA članica.

Tabela 3. Učešće izvoza iz BiH u CEFTA u 2007 i 2008 god.
Izvor: Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH (2009)

	2007			2008		
	Izvoz (EUR)	Učešće- izvoz (%)	Učešće u ukupnom izvozu (%)	Izvoz (EUR)	Učešće- izvoz (%)	Učešće u ukupnom izvozu (%)
Albanija	7.627,71	0,73%	0,25%	8.455,74	0,66%	0,25%
Hrvatska	557.348,70	53,15%	18,36%	591.430,79	46,43%	17,24%
Makedonija	24.895,38	2,37%	0,82%	33.789,88	2,65%	0,98%
Moldova	587,65	0,06%	0,02%	1.061,40	0,08%	0,03%
Crna Gora	79.608,03	7,59%	2,62%	118.332,98	9,29%	3,45%
Srbija	355.790,12	33,93%	11,72%	481.649,28	37,81%	14,04%
UNMIK/Kosovo	22.723,23	2,17%	0,75%	39.087,83	3,07%	1,14%
Ukupno CEFTA	1.048.580,83	100,00%	34,55%	1.273.807,89	100,00%	37,12%
Ukupno-svijet	3.035.291,03	/	100,00%	3.431.404,57	/	100,00%

Može se uočiti (tabela 3.) da BiH najveći udio u izvozu ima s Republikom Hrvatskom, s tim da je izvoz sa 53,15% u 2007. godini opao na 46,43% u 2008. godini u odnosu na ukupni izvoz. u okviru CEFTA sporazuma. Udio izvoza u Srbiju je sa 33,93% u 2007. godini povećan na 37,81% u 2008. godini u odnosu na ukupan izvoz u okviru CEFTA članica.

4. ZAKLJUČAK

Svrha ekonomske i trgovinske politike je da se mjerama trajno osigura određena politika privrednog položaja u državnom sistemu, a zatim da osigura razvojne politike.

Ekonomska i trgovinska politika mora se voditi neovisno o uticaju svjetskog tržišta s jedne strane, a s druge strane, uticaj svjetskih cijena.

Ekonomska i trgovinska politika u Bosni i Hercegovini mora se uklapati u opće globalizacijske procese liberalizacije trgovine

U decembru 2006. godine u Bukureštu je potpisan sporazum o izmjeni i pristupanju centralnoevropskom sporazumu o slobodnoj trgovini (CEFTA) i Bosna i Hercegovina je potpisnica tog sporazuma.

Sporazum CEFTA je imao uticaja na strukturu i obim vanjskotrgovinske razmjene BiH i ostalih članica unutar CEFTA sporazuma u analiziranom razdoblju.

Iz prikazanih rezultata vidljivo je da se trgovina obavlja najviše sa Republikom Hrvatskom, zatim sa Republikom Srbijom. Sporazum je u određenim segmentima pozitivno uticao na trgovinski bilans BiH, a u nekim segmentima je negativno uticao.

Općenito se može zaključiti da CEFTA sporazum ima utjecaja na vanjskotrgovinsku razmjenu BiH i ostalih članica CEFTA sporazuma.

LITERATURA

1. Čejvanović, F. i dr. (2006), Efekti primjenjenih subvencijskih mjera proizvodnje jabuke u Bosni i Hercegovini' (Effects of Applied Subsidizing Measures in B&H Apple Production, XIX Scientific Symposium of Agriculture and Food Processing Industry, Neum – Sarajevo.
2. Čejvanović, F. (2007), Ekonomska analiza integralne proizvodnje voća, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.
3. Čejvanović F., Franić, R., Rozman Č. (2005). *Transition in agriculture - review on subsidy and custom rates effects in apple production in Bosnia and Herzegovina*, Journal of central european agriculture. Sofija-Bulgaria, [Online ed.], letn. 6, št. 3, str. 343-352. [COBISS.SI-ID 2340396]
4. Čejvanović F., Rozman Č., Pejović G., (2005) *Uticaj primjenjenih mera agroekonomske politike na razvoj ruralnih područja Bosne i Hercegovine*. Međunarodni naučni skup, Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj, Beograd, Institut za ekonomiku poljoprivrede, str. 197-206. [COBISS.SI-ID 2324012]
5. Čejvanović F., Vasiljević Z., (2006), *Mjere za poticaj poljoprivrednog i ruralnog razvoja u Bosni i Hercegovini*. Ekonomika poljoprivrede, Beograd, Vol. LIII, br./No TB (13-667), 2006, str. 233-241
6. Čejvanović F. (2008), Mjere agrarne politike u Bosni i Hercegovini s posebnim osvrtom na voćarsku proizvodnju, Tranzicija, vol. IX, broj 19-20, 2008, str. 49-62.
7. Čejvanović, F., Hodžić, K., Rozman, Č., Manasievska-Simić, S., (2009), Mjere podrške poljoprivrednom i ruralnom razvoju u Bosni i Hercegovini-slučaj Brčko distrikta BiH, Tranzicija, vol. X, broj 21-22, str. 71-79.
8. Hodžić, K., (2008), Zakašnjelost reforme i izazovi liberalizacije bosanskohercegovačke poljoprivrede, Tranzicija, vol. IX, broj 19-20, str. 63-78

ULOGA I ZNAČAJ STRATEŠKIH DOKUMENATA – IZRADA STRATEŠKIH DOKUMENATA ZA BIH U UVJETIMA POSTOJEĆE KRIZE

Ljerka Marić¹

¹ mr.sc. Ljerka Marić, Direkcija za ekonomsko planiranje BiH

Ključne riječi: Strategije razvoj socijalna uključenost koordinacija EU integracije

ABSTRAKT

Bosna i Hercegovina je trenutno u postupku izrade dva strateška dokumenta : Strategije razvoja BiH i Strategije socijalne uključenosti BiH 2008.-2013.godine.

Strategija razvoja BiH 2008.-2013. treba identificirati ciljeve , prioritete , mjere , aktivnosti i potrebna financijska sredstva za period tranzicije BiH u modernu tržišno-orijentiranu ekonomiju, glavne prioritete za raspodjelu resursa , te slijediti i podržati proces EU integracija i kreirati strateški okvir za Nacionalni razvojni plan kada zemlja postane kandidat za pridruživanje EU. Strategija socijalne uključenosti BiH treba dati strateške razvojne pravce za veću socijalnu uključenost definiranih ciljnih grupa , a u skladu sa prihvaćenim smjernicama iz EU. Posebno je potrebno odrediti - procijeniti potrebna sredstava i izvore sredstava za implementiranje strategija . Zadaća koordinacije na izradi strategija je pripala Vijeću ministara Direkciji za ekonomsko planiranje (DEP).

UVOD

Bosna i Hercegovina je trenutno u postupku izrade dva strateška dokumenta : Strategije razvoja BiH i Strategije socijalne uključenosti BiH 2008.-2013.godine.

Strategija razvoja BiH 2008.-2013. treba identificirati ciljeve , prioritete , mjere i aktivnosti za period tranzicije BiH u modernu tržišno-orijentiranu ekonomiju, glavne prioritete za raspodjelu resursa , te slijediti i podržati proces EU integracija i kreirati strateški okvir za Nacionalni razvojni plan kada zemlja postane kandidat za pridruživanje EU.

Strategija socijalne uključenosti BiH treba dati strateške razvojne pravce za veću socijalnu uključenost definiranih ciljnih grupa , a u skladu sa prihvaćenim smjernicama iz EU.

Posebno je potrebno odrediti - procijeniti potrebna sredstava i izvore sredstava za implementiranje strategija . Zadaća koordinacije na izradi strategija je pripala Vijeću ministara Direkciji za ekonomsko planiranje (DEP) .

BiH priprema ove dokumente u izrazito turbulentnim okolnostima u svijetu i u zemlji u svjetlu novih pogleda na to kako ostvariti ekonomski razvoj , te u kontekstu globalne financijske krize .

Globalna financijska kriza utječe na stanje u BiH na nekoliko načina : kroz smanjenje financijske stabilnosti , primjetnim smanjenjem gospodarskih aktivnosti , te u konačnici smanjenjem ekonomskog rasta, koji će , prema postojećim projekcijama u razdoblju 2009. - 2010.godina biti značajno smanjen u odnosu na 2008. godinu.

1. IZRADA STRATEŠKIH DOKUMENATA U BIH

Put polaganog oporavka B-h. gospodarstva posljednjih godina bitno je poremećen pojavom globalne financijske krize . Glavni aspekti tog stanja u BiH su:

- Može se konstatirati postojanje posljedica na glavne trgovinske partnere BiH, pa time i samu BiH , te je primjetno značajno smanjenje obima vanjsko- trgovinske razmjene (za devet mjeseci ove godine bilježi se pad uvoza od 26% i izvoza od 21%),
- Značajno prisutna siva ekonomija ,
- Značajno mijenjanje demografske slike : naglo povećanje broja starijeg stanovništva, povećanje očekivanog trajanja života, niske stope rađanja,
- Zaštita okoliša i sve većeg značaja obnovljivih izvora energije , te klimatske promjene,
- Jako promjenjive cijene nafte, hrane i baznih metala na svjetskom tržištima,
- Jačanje uloge inovacija i tehnološkog razvoja i obrazovanja,
- Širenje terorizma i pojava pandemijskih bolesti u novije vrijeme.

Pripremu Strategije razvoja BiH i Strategije socijalnog uključivanja BiH 2008-2013. i implementacija istih prolazi kroz sljedeće faze:

- 1) Izrada strateških dokumenata koja metodološki uključuje definiranje ciljeva, prioriteta i mjera ,
- 2) Izrada modularnog Akcionog plana koji se sastoji od akcionih planova BiH/entiteta/kantona/općina po mogućnosti, a koji uključuju definiranje konkretnih aktivnosti za svaki definirani prioritet i mjeru na bazi modularnog pristupa ,
- 3) Izrada proračuna za pojedine ciljeve, prioritete, mjere i aktivnosti s obzirom na izvore sredstava i postojeće i planirane strateške dokumente ,
- 4) Evaluacija i monitoring strategija.

Novi razvojni dokumenti BiH biti će pripremljeni metodologijom susretnog planiranja. Ta metodologija podrazumijeva da se razvojni ciljevi odrede na temelju postojećih i već usvojenih dokumenta na nivou države, entiteta, Brčko Distrikta i lokalnih zajednica .

Proces euro-atlanskih integracija predstavlja značajnu šansu za BiH. Realiziranje ovog procesa ima za krajnji cilj smanjivanje jaza u socio-ekonomskom razvoju između BiH i članica EU, odnosno osiguranje blagostanja u našoj zemlji. Iskustvo članica EU i financijska potpora razvoju u zemlji , od strane članica EU , predstavlja novu perspektivu razvoja.

Da bi BiH iskoristila ove mogućnosti potrebno je ispuniti niz preduvjeta u organizacijskom i tehničkom smislu . Kapaciteti BiH u ovom smislu su vrlo ograničeni.

S druge strane, može se konstatirati da BiH ima određene prednosti kao što su :

- Geografski položaj (blizina EU i mediteranskih tržišta),
- Cjenovnu stabilnost i stabilan devizni kurs,
- Snažan i integriran financijski sistem dosta otporan na udare i jakih financijskih kriza,
- Industrijsku tradiciju,
- Prirodne resurse (nezagađeno zemljište,sirovine itd.),

- Povećanu kompjutersku pismenost stanovništva s većim brojem internet priključaka i mobilnih telefona,
- Diverzificiranost proizvodnje energije i sigurnost opskrbe.

U poređenju s europskim zemljama može se konstatirati da pred BiH stoje jači izazovima u pogledu :

- Nerazvijene infrastrukture, naročito transportne,
- Nedovoljnog ulaganja u istraživanje , razvoj i inovacije ,
- Obrazovnog sistema, koji je neprilagođen potrebama tržišta i postojeća rastuća visoka nezaposlenost,
- Postojanje mnogo administrativnih prepreka za otpočinjanje i gašenje biznisa i
- Neracionalno korištenje energije.

Nakon sagledavanja do sada iznesenog za naredno srednjoročno razdoblje određeni su razvojni ciljevi u BiH : makrostabilnost, konkurentnost, zapošljavanje, održiv razvoj, EU integracije i socijalna uključenost. Ciljevi su utvrđeni „skeniranjem“ svih usvojenih strategija u BiH u vrijeme pripreme Radnog materijala, od mikro do makro nivoa, („preuzimanjem“ ciljeva koji proistječu iz EU puta te nerealiziranih ciljevi iz Strategije razvoja BiH 2004.-2007. godine. Svaki cilj je razrađen kroz prioritete i mjere. Za svaki pojedinačni cilj razrađeni su i usuglašeni prioritete .

Za realiziranje cilja postizanja makrostabilnosti ekonomije određena su i prioriteta područja djelovanja : vanjski sektor, javne financije i financijska tržišta. Makrostabilnost se može održati prvenstveno jačanjem izvozne aktivnosti ekonomije, jačim uključivanjem u regionalne i globalne ekonomske integracije te osiguravanjem bržeg rasta dohotka od rasta javnih rashoda.

Kod cilja povećanje konkurentnosti kao prioritete su utvrđeni: razvoj klusterskih inicijativa, poboljšanje kompetencije ljudskih resursa, razvoj naučno-tehnološke i poslovne infrastrukture, te uspostava jedinstvenog ekonomskog prostora. Moguće povećanje konkurentnosti može se postići identificiranjem domaćih poslovnih lanaca, jačanjem njihove istraživačke i razvojne aktivnosti kroz postojanje adekvatno obrazovane radne snage , te znanstvene i poslovne infrastrukture i jačanjem izvozne funkcije kroz precizirane poslovne veze unutar klusterskih grupa poduzeća.

Za cilj održivi razvoj određena prioriteta područja su: poljoprivreda i ruralni razvoj, okoliš i njegova infrastruktura , postojeći potencijali obnovljivih izvora energije , te transportna infrastruktura i telekomunikacije.

Za cilj zapošljavanje određeni prioritete su: stvaranje radnih mjesta kroz razvoj malih i srednjih poduzeća, bolje funkcioniranje tržišta rada i aktivne politike zapošljavanja te adekvatno strukovno obrazovanje , kako bi se povećala stopa zaposlenosti.

Prema sadašnjem stanju moguće je procijeniti da , ako pravimo usporedbu s EU , Bosna i Hercegovina bi mogla dobiti status kandidata za članstvo u EU do kraja 2010.godine , a Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju mogao bi stupiti na snagu do sredine 2011.godine Privremeni/Prijelazni sporazum bio bi zamijenjen Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju, a odredbe o prostoru slobodne trgovine bi bile realizirane u predviđenom roku, tj. do 1. srpnja/jula 2013. godine.

Ako se ovaj scenarij ostvari , pristupni pregovori ne bi bili otvoreni prije 2013. godine, tako da se može pretpostaviti da će Europsko partnerstvo , kao postojeći način ispunjavanja obveza na putu EU integracija , biti zamijenjeno Pristupnim partnerstvom izvan vremenskog okvira implementacije Strategije razvoja BiH i Strategije socijalne uključenosti BiH.

Ovo je jako značajno i mora se uzeti u obzir, jer u zemlji postoji konsenzus oko pitanja priključivanja BiH u EU, te se o ovome mora voditi računa tijekom izrade svih strateških dokumenata, a posebno ove dvije strategije. Ovo je posebno značajno u dijelu izrade Strategije socijalne uključenosti BiH, jer je socijalna uključenost u politikama EU dobila na važnosti još početkom 1985., a u Lisabonskoj agendi iz 2000. godine utvrđen je desetogodišnji strateški cilj koji između ostaloga podrazumijeva veću socijalnu uključenost za ciljne grupe, što se mora anticipirati tijekom izrade strateških dokumenata.

Socijalno uključivanje predstavlja šesti cilj Strategije razvoja, te je dogovoreno da se razradi kroz poseban dokument pod nazivom Strategija socijalnog uključivanja BiH 2008-2013. Razlozi za ovakav pristup su sljedeći: a) problemi ranjivih i socijalno isključenih grupa društva su složeni, pa to određuje i pristup politikama usmjerenim na socijalno uključivanje b) proces EU integracija nameće obavezu (stjecanjem statusa zemlje kandidata) pripreme Memoranduma o zajedničkom uključivanju (u zemljama EU - JIM), za čiju izradu će kao osnova poslužiti Strategija socijalnog uključivanja i c) priprema Strategije socijalnog uključivanja BiH i njena implementacija treba pratiti reformu socijalnog sektora, te osigurati potpunu konzistentnost. Strategija socijalne uključenosti BiH treba dati strateške razvojne pravce za veću socijalnu uključenost definiranih ciljnih grupa, a u skladu sa prihvaćenim smjernicama iz EU.

2. MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI – OSNOVA ZA IZRADU STRATEŠKIH DOKUMENATA

Tabela 1. MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI ZA PERIOD 2009.-2012.

Indikator	Zvanični podaci ¹	Procjene DEP-a	Projekcije			
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nominalni BDP u mil KM ²	24.335	27.331	26.846	27.386	29.787	32.561
Nominalni rast u %	14,6%	12,7%	-1,8%	2,0%	8,8%	9,3%
BDP deflator (prethodna godina = 100)	104,6	106,4	101,3	102,0	102,8	102,6
Realni BDP u mil KM	23.273	25.684	26.510	26.857	28.964	31.750
Realni rast u % (prethodna godina = 100)	10,0%	5,5%	-3,0%	0,0%	5,8%	6,6%
Inflacija mjerena indeksom potrošačkih cijena u %	4,17%	7,37%	0,85%	1,89%	2,41%	2,62%
Potrošnja u mil KM	24.470	27.761	27.416	28.238	29.998	31.860
Vladina potrošnja u mil KM	4.454	5.077	5.101	5.179	5.438	5.710
Privatna potrošnja u mil KM	20.017	22.684	22.315	23.058	24.560	26.150
Investicije u mil KM	6.830	8.013	6.026	6.321	7.443	8.692
Vladine investicije u mil KM	745	1.043	855	915	1.126	1.328
Privatne investicije u mil KM	5.637	6.555	5.274	5.515	6.432	7.484
Nacionalna štednja u % BDP-a	16,8%	14,5%	13,5%	12,3%	14,0%	16,4%
Vladina štednja u % BDP-a	1,1%	1,0%	-0,7%	0,6%	1,0%	1,5%
Privatna štednja u % BDP-a	15,7%	13,5%	14,2%	11,7%	13,0%	14,9%
Bilans tekućeg računa u mil KM	-2.731	-4.054	-2.404	-2.940	-3.260	-3.338
Bilans tekućeg računa u % BDP-a	-11,2%	-14,8%	-9,0%	-10,7%	-10,9%	-10,3%
Nominalni Rast uvoza u %	17,8%	16,6%	-19,1%	8,3%	9,9%	10,5%
Nominalni Rast izvoza u %	14,3%	12,5%	-16,5%	8,0%	12,7%	15,6%

- 1. Izvor: Agencija za statistiku BiH
- 2. BDP mjereno rashodovnim pristupom je za preko 10% veći i raste znatno brže od onog mjenenog proizvodnim pristupom. Imajući u vidu brojne nedostatke oba pristupa, DEP se za potrebe ekonomskih projekcija opredijelio koristiti rashodni iBDP obzirom na njegovu pogodnost za ovu namjenu.

Gornja tabla daje pregled glavnih makroekonomskih pokazatelja za BiH, koja je urađena u DEP-u, za razdoblje od četiri godine i služi za praćenje ovih pokazatelja, te kao podloga za pripremu strateških dokumenata. Kako se radi o projekcijama za višegodišnje razdoblje vidljivo je da u postojećim okolnostima dolazi do brzih promjena u gospodarskim aktivnostima pod udarom endogenih i egzogenih faktora, tako da je to otežavajuća okolnost u fazi izrade ovih dokumenata, koji trebaju dati konzistentnu podlogu za poduzimanje aktivnosti koje će doprinijeti rastu ekonomije i izlasku iz krize, te većoj zaposlenosti i blagostanju u zemlji. Ovi pokazatelji se revidiraju dva do tri puta godišnje, radi revidiranja statističkih podataka koji uvjetuju i radi usuglašavanja radi izrade Ekonomsko fiskalnog programa za BiH, koji se svake godine dostavlja Briselu, a u koji je potrebno uključiti i pokazatelje koji se proizvode u Briselu. Kako je zemlja potpisala zahtjev za pomoć od MMF-a, svaki pregled ispunjenja obveza u BiH uvjetuje i pregled ovih pokazatelja i usuglašavanje s pokazateljima koje radi MMF. Dakle, otvara se pitanje procjena vrijednosti BDP-a za 2009-tu i ostale godine.

Prema sadašnjim podacima, koji se odnose na devet mjeseci ove godine, biti će očigledno potrebno napraviti novu procjenu rasta, nakon što je revidiran rast u zemljama EU, tako da ostaje otvoreno pitanje dali će se BDP zadržati na -3%. Posebno osjetljivo pitanje je pitanje procjene ovih pokazatelja za 2010. godinu u uvjetima kada se najavljuje oporavak na svjetskim tržištima, koji će se sa zakašnjenjem prenijeti i na BiH, ponovo u situaciji kada se javlja izrazit pad cijena burzanskih roba.

Stvarni efekat ovih događanja moći će se ocijeniti kada se statistički obrade podaci za godinu dana. Poboljšanjem rada statističkih institucija i svih drugih proizvođača podataka stvoriti će se kvalitetnija osnova za izradu ekonomskih trendova u BiH.

Dakle, ovi pokazatelji su uvjetovali određivanje prioriteta i mjera za ove strateške dokumente, te će se kroz akcioni plan napraviti pregled aktivnosti po nosiocima i rokovima, koje trebaju doprinijeti poboljšanjem u pojedinim sektorima i skori rast BDP-a u BiH.

Druga otežavajuća okolnost u izradi ovih strategija je nepostojanje sistema strateškog planiranja koji je pozicioniran na svakoj razini vlasti, sa tačno preciziranim brojem ljudi i opisom radnih zadaća što bi doprinijelo brzini i efikasnosti u izradi i implementiranju ovih dokumenata.

Treća okolnost koju treba uzeti u obzir su sve aktivnosti koje se poduzimaju radi priključenja u EU, tako da se dio aktivnosti mora usmjeriti na izvršavanje zacrtanih aktivnosti u Europskom partnerstvu.

U fazi implementaciji potrebno je izvršiti adekvatnu procjenu i alociranje potrebnih sredstava za provođenje aktivnosti: proračunska sredstva, fondovi EU (kao što je IPA), krediti i donatorska sredstva. Za efikasno provođenje ovih aktivnosti koje trebaju dovesti do poboljšanja stanja u ekonomiji, potrebno je povećati sposobnost (kapacitet) zemlje da se raspoloživa sredstva mogu što brže implementirati, te da se preostala donatorska sredstva usmjeravaju planirano, a ne na ad hoc osnovi.

Poseban izazov za izradu ovih dokumenata je koordinacija i suradnja sa svim sudionicima koji sudjeluju u procesu

izrada strategija .

UMJESTO ZAKLJUČKA

Na temelju iznesenoga , vrlo je očito da je potrebna izrada dva strateška dokumenta u Bosni i Hercegovini: Strategije razvoja i Strategije socijalne inkluzije BiH 2008.-2013. Proces pripreme strateških dokumenta se odvija u više faza: kroz analizu i dijagnozu stanja, planiranje scenarija, identifikaciju glavnih ciljeva i strateških koraka za ispunjenje istih, javne konsultacije, pripremu prvog nacрта razvojnih dokumenata, pripremu prve verzije finansijskog plana (rokova za realizaciju definiranih politika, kao i uključivanje elemenata budžeta za kratkoročne - godišnji budžet i srednjoročne periode -Srednjoročni okvir rashoda - SOR) , javne konsultacije i usvajanje dokumenata.

Dakle, izrada ovih dokumenata je uobičajeni pristup u planiranju aktivnosti koje je potrebno provoditi da bi se ispunili zadani ciljevi i postigli rezultati koji su zacrtani. Potrebno je također pomno pratiti projicirane ekonomske trendove , radi prilagođavanja mogućim odstupanjima koja se u realnosti dešavaju. Posebno značajno je ove dokumente koristiti za sprječavanje mogućih ekonomskih kriza , koje nastaju pod utjecajem unutarnjih i vanjskih faktora.

Kreiranje postavki za razvoj u BiH je složen i odgovoran proces, koji treba uključiti institucije na svim razinama , a da bi bio uspješan mora započeti i biti vođen jakom voljom i liderstvom Vijeća ministara BiH , koje će uz podršku entitetskih vlada i Distrikta upravljati procesom.

Savjetodavni odbor, kao savjetodavni organ i podrška DEP-u, je osnovan na principu: tri predstavnika VM, tri predstavnika Vlade FBiH, tri predstavnika Vlade RS i jedan predstavnik Vlade DB.

Uloga Parlamentarne skupštine BiH i entitetskih parlamenata u procesu pripreme i implementacije razvojnih dokumenata mora biti značajnija nego u prethodnom periodu. Zbog navedenog, potrebno je tijekom pripreme novih razvojnih dokumenta intenzivirati aktivnosti na utvrđivanju strateških politika i ciljeva kroz parlamentarna tijela i parlamente. Novosnovana Zajednička komisija za ekonomske reforme i razvoj će biti značajna podrška u tom procesu.

Do sada lokalne zajednice nisu bile uključene u izradu ovih strateških dokumenata, osim u javne rasprave . U skladu sa praksom EU, aktivna uloga svih struktura i nivoa vlasti i svih segmenata društva je imperativ u definiranju i implementaciji socio-ekonomskih, razvojnih i kohezionih procesa. Zbog toga lokalne zajednice moraju biti uključene u ove procese , te je potrebno uspostaviti horizontalnu i vertikalnu razmjenu informacija i podršku u cilju realizacije razvojnih procesa.

DEP je glavni koordinator razvojnog procesa BiH , prema Zakonu o VM i Odluci Koordinacionog odbora . U procesu koordinacije aktivnosti DEP će veoma blisko surađivati sa DEI, Agencijom za statistiku BiH (BHAS) i entitetskim statistikama, PARCO i ostalim državnim agencijama i ministarstvima. Uspostava odgovarajućeg koordinacionog mehanizma koji će uključiti sve učesnike u procesu, i po vertikalnoj i po horizontalnoj osnovi , je veoma bitna za sveukupni proces pripreme dokumenata. Proces koordinacije za pripremu novih razvojnih dokumenta je složeniji od prijašnjeg ,jer uključuje veći broj aktera i novi pristup koji podrazumijeva i analizu velikog broja već razvijenih strateških dokumenata u različitim sektorima.

Uloga radnih grupa je ključna u svim fazama pripreme i implementacije razvojnih dokumenata. Broj radnih grupa odgovara broju definiranih razvojnih ciljeva. Radne grupe će biti intersektorske i interentitetske. Osnovni zadaci radnih grupa su osigurati kontakte sa svim ministarstvima na državnom i entitetskom nivou i pomoći u definiciji

ključnih strateških razvojnih aktivnosti, mjera i programa za ispunjenje srednjoročnih ciljeva i očekivanih rezultata.

Učešće civilnog društva u ovom procesu biti će osigurano kroz komunikaciju sa privatnim sektorom, sa nevladinim organizacijama i medijima.

Pored navedenih učesnika u procesu važnu ulogu imati će i suradnja sa donatorima, koji su cijeli post-ratni period pružali stručnu i finansijsku podršku BiH.

LITERATURA

1. CRIA izvještaj o utjecaju povećanja cijene električne energije, 2007, DEP i UNICEF
2. Doing Business in 2004 – Understanding Regulations, 2004, WB
3. Doing Business in 2005 – Removing Obstacles to Growth, 2005, WB
4. Doing Business in 2006 – Creating Jobs, 2006, WB
5. Doing Business in 2007 – How to reform, 2007, WB
6. Dokument okvirnog budžeta za period 2005.- 2007., radni materijal, Ministarstvo finansija, Vlada RS
7. Dokumentaciona osnova za reviziju Srednjoročne razvojne strategije 2004.-2007.
8. Dokument sa rezultatima „skeniranja” postojećih strateških dokumenata u BiH na državnom, entitetskom i lokalnom nivou, 2008.
9. Ekonomski dijalog između BiH i EC, 19-20/05 2008. godine, Brisel, Vijeće ministara BiH, 2008.
10. Ekonomsko – fiskalni program za BiH, za 2008. godinu, Vijeće ministara BiH, 2007.
11. Evaluacija Strategije Protivminskog djelovanja u BiH (2005.-2008.); BHMACH
10. Inception Report “Value Chain Mapping Analysis”, 2008.
12. Izvještaj o procjeni potreba u oblastima koje se odnose na trgovinu; (2007); EUTPP, Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH
13. Izvještaj o radu; (2007); Agencija za privatizaciju FBiH.
14. Izvještaj iz oblasti poljoprivrede za BiH; (2007); Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa
15. Izvještaj o napretku BiH; (2007); Evropska komisija
16. Izvještaj o tržištu rada; (2005); Svjetska banka
17. Procjena sive ekonomije u BiH; (Novembar 2004 g); USAID
18. Izvještaj o napretku za 2007 g.; (2007); Evropska komisija
19. Labor costs and Labor Taxes in Western Balkans; (2008); World Bank
20. Izvještaj o napredku BiH za 2007; (2007); Evropska komisija
21. Prijedlog politike u oblasti invalidnosti, 2007.
22. Saopćenje o radu; (27.septembar 2007.godine); Vlada Federacije BiH
23. Službene novine Federacije BiH, broj 36/99

24. Srednjoročna razvojna strategija BiH 2004-2007 (PRSP), revidirani dokument; (april 2006); Jedinica za ekonomsko planiranje i implementaciju Srednjoročne razvojne strategije.
25. Srednjoročna razvojna strategija BiH-PRSP (2004-2007); (mart 2004); Jedinica za ekonomsko planiranje i implementaciju Srednjoročne razvojne strategije.
26. Studija politike i preporuke za Politiku i strategije u oblasti invalidnosti; (2006); DEP, Federalno ministarstvo rada i socijalne politike, Ministarstvo zdravlja i socijalne zaštite RS, IBHI.
26. Konačni izvještaj o implementaciji mjera Srednjoročne razvojne strategije 2004.- 2007., 2008.

MAKROEKONOMSKA STABILNOST KAO DETERMINANTA PRISTUPANJA I INTEGRACIJE BIH U EU U UVJETIMA DJELOVANJA EKONOMSKE KRIZE

MACROECONOMIC STABILITY AS A DETERMINANT OF ACCESSION AND INTEGRATION OF B&H IN EU IN THE TERMS OF ECONOMIC CRISIS

Edin Arnaut¹, Dražen Laštro²,

¹mr.sc.Edin Arnaut, viši asistent, Otvoreni univerzitet „Apeiron“ Travnik, edin.arnaut@out.edu.ba

²mr.sc.Dražen Laštro, asistent na Otvorenom Univerziteut „Apeiron“Travnik, drazen.lastro@out.edu.ba

Ključne riječi: Europska Unija, Globalna ekonomska kriza, makroekonomska stabilnost, monetarna i fiskalna politika, makroekonomski pokazatelji-agregati.

SAŽETAK

Jedan od osnovnih uvjeta koje zemlja kandidat za članstvo u Europskoj Uniji mora ispuniti jeste postizanje makroekonomske stabilnosti i održanje iste preko glavnih instrumenata, ciljeva i osnovnih makroekonomskih agregata (monetarne i fiskalne politike, međunarodne razmjene, dohodovne politike, BDP-a, stope zaposlenosti, deviznog tečaja, kamatne stope i drugih makro-agregata) u uvjetima djelovanja globalne ekonomske krize. Bosna i Hercegovina na svom putu prema Europskoj uniji mora posebnu pažnju posvetiti navedenim makroekonomskim agregatima i instrumentima makroekonomske politike, a koje moraju biti jasno definirane u jedinstvenoj makroekonomskoj strategiji na razini države. Donošenje i izvršenje navedene strategije predstavlja ključnu stavku za integraciju Bosne i Hercegovine u Europsku Uniju, a naročito u periodu dejstva globalne ekonomske krize.

ABSTRACT

One of the basic conditions that a candidate country for membership in the European Union must meet is to achieve macroeconomic stability and maintaining the same over the main instruments, objectives and basic macroeconomic aggregates (monetary and fiscal policy, international exchange, income policy, GDP, employment rates, foreign exchange course, interest rates and other macro-aggregate) operations in conditions of global economic crisis. Bosnia and Herzegovina on its path towards European Union must pay particular attention to these macroeconomic aggregates and macroeconomic policy instruments, which must be clearly defined in a unique macroeconomic strategy of the state level. Adoption and execution of these strategies is a key item for the integration of Bosnia and Herzegovina to the European Union, and especially during the effects of the global economic crisis.

Keywords: European Union, global economic crisis, macroeconomic stability, monetary and fiscal policy, macroeconomic indicators.

1. UVOD

Pristupanje Europskoj uniji je cilj Bosne i Hercegovine i opći interes svih njenih građana. To je jedan od rijetkih ciljeva u ovoj zemlji gdje postoji sveopći koncenzus, kako u javnosti, tako i relevantnih društvenih subjekata. Međutim, jasan

cilj nije dovoljan sam za sebe, već zahtjeva izuzetne napore za njegovo ostvarivanje u predviđenom roku. Čini se da već tu nastaju problemi za Bosnu i Hercegovinu, primarno zbog nedovoljnog angažmana u pravcu ostvarenja uslova za članstvo. Takvo što posebno je prisutno u oblasti ekonomije, područja koja će sigurno predstavljati *determinantu* od koje će zavisiti koliko će *de facto* trajati ovaj proces.

Ekonomski izazovi integracija obuhvataju ispunjavanje kriterija iz Kopenhagena kao uvjet za članstvo u Europsku Uniju. Nakon toga slijedi ispunjenje kriterija iz Maastrichta, kao naredni neizbježan korak za članstvo u Europskoj Monetarnoj Uniji. Bosna i Hercegovina je već sad u stanju da u cjelosti ispuni neke od navedenih uslova, kao što su stabilnost cijena, stabilnost javnih financija, liberalizacija cijena i trgovine itd. S druge strane, mnogo je oblasti gdje su ostvareni rezultati loši, a problemi su prisutni počev od razine GDP p/c koji je tek 8% od prosjeka EU, zatim vanjske neravnoteže sa deficitom tekućeg računa od preko 17% GDP-a, konkurencije, privatizacije velikih poduzeća, poslovnog sektora, korupcije, loše političke situacije i sl. Sve su ovo pokazatelji sa kojima se Bosna i Hercegovina danas suočava, pokazatelji koje mora prihvatiti i naći pravi odgovor kako što prije krenuti u pravcu unapređenja onih ekonomskih aspekata gdje su problemi evidentirani. Jasno je da svi problemi i područja koja su vezana za integraciju Bosne i Hercegovine u Europsku Uniju moraju doći na red u pravo vrijeme a sve u cilju što bržeg ulaska u Europsku Uniju.

2. TEORIJSKE ODREDNICE MAKROEKONOMSKE STABILNOSTI BIH NA PUTU PRISTUPANJA U EUROPSKU UNIJU

Ekonomski razvoj svake države pa tako i Bosne i Hercegovine sigurno ovisi od očuvanja makroekonomske stabilnosti i otvorenosti gospodarstva. Da bi se ostvarila i očuvala makroekonomska ravnoteža, osnovni makroekonomski agregati (GDP, devizni tečaj, zaposlenost, kamatne stope, uvoz/izvoz i sl.) a posebno set mjera makroekonomske politike mora biti koncipiran i zasnovan na optimalno kombiniranom dejstvu instrumenata makroekonomske politike i to putem monetarne politike (stanje realnog deviznog tečaja u kontekstu stabilnosti i integracije u EU) i fiskalne politike (u funkciji stabilizacije BH privrede). Zbog toga je potrebno proanalizirati instrumentarij makroekonomske politike u Bosni i Hercegovini s ciljem utvrđivanja stanja makroekonomske stabilnosti Bosne i Hercegovine kao determinirajućeg faktora njenog integriranja u Europsku Uniju.

2.1. Monetarna politika BiH i realni devizni tečaj u kontekstu makroekonomske stabilnosti i integracije u EU

Na osnovu detaljne analize i istraživanja može se zaključiti da nema univerzalnog modela monetarne politike koji bi bio efikasan i primjenljiv za većinu država. Svakako da je neotuđivo pravo svake zemlje da izabere i provodi adekvatan model monetarne politike. To je često vrlo kompleksno pitanje, posebno za male i otvorene ekonomije, gdje izbor modela monetarne politike mora uzeti u obzir postojeće ekonomske, političke i socijalne prilike u toj državi. Kreatori monetarne politike u svakoj zemlji dužni su da prate stepen razvoja finansijskog sistema i da pravovremeno prilagođavaju svoje monetarne aktivnosti tim promjenama. Sigurno je da u kombinaciji sa stimulativnom fiskalnom politikom, adekvatna i pažljivo odabrana monetarna politika jeste značajan faktor u postizanju *makroekonomske stabilnosti* svake države. U periodu primjene valutnog odbora (Currency Board) u Bosni i Hercegovini (od 1997.g.), jasno je da su rezultati evidentni i da je uvođenje ovog aranžmana imalo veoma pozitivne efekte koji se očituju kroz sljedeće:

- Ostvarena stabilnost domaće valute i relativno niska stopa inflacije,
- Postignuto povećanje deviznih rezervi na cca. 8,0 milijardi KM,
- Uspostavljen moderan bankarski sistem,

- Vraćeno povjerenje u cijeli bankarski sektor i
- Osigurana puna nezavisnost Centralne banke Bosne i Hercegovine.

Može se zaključiti da je CBBiH postala institucija kojoj se vjeruje i za koju se smatra da je izvan političkog uticaja. Naime, svojim djelovanjem CBBiH niti jednog trenutka nije odstupila od svojih ciljeva i na taj način je obezbijedila da očekivanja javnosti budu u potpunosti ispunjena. Postojeći model valutnog odbora jeste dobar osnov za buduće integracije Bosne i Hercegovine. Tranzicijske zemlje sa sistemom valutnog odbora sa euro valutom, «sidrom», jasno su opredjeljene integracijama u Europsku uniju i Europsku ekonomsku i monetarnu uniju. Iskustva nakon ulaska novih članica u EU pokazala su da valutni odbor kao način upravljanja monetarnom politikom, sigurno vodi Litvaniju, Estoniju i Bugarsku ka monetarnoj integraciji u ekonomsku i monetarnu uniju u okviru EU. Put do željene stabilnosti prilično je dug i kompleksan, ali sigurno i ostvariv a to se naročito odnosi na zemlje u tranziciji kao što je Bosna i Hercegovina.

U svojih deset godina primjene aranžman Valutnog odbora je uglavnom dobro funkcionisao. Međutim, s nastankom svjetske globalne krize ovaj sistem pokazuje svoje ozbiljne manjkavosti koje se izravno odražavaju na BH privredu. Ovdje ćemo naglasiti tri najveće prijetnje aranžmanu Valutnog odbora koje mogu ugroziti monetarnu stabilnost države:

1. *Nepostojanje stvarne monetarne politike*; zbog primjene aranžmana Valutnog odbora, u BiH faktički ne postoji stvarna monetarna politika koja je po nadzorom države i Centralne banke. Taj nedostatak se najviše očituje u nepostojanju ekspanzivnih ili restriktivnih instrumenata monetarne politike.¹
2. *Smanjenje deviznih rezervi*; budući da KM ima 100% pokriće u Euru, usljed smanjenja inozemnih doznaka, smanjenja investicija i grantova te financiranja uvoza, dolazi do smanjenja deviznih rezervi što može izravno ugroziti monetarnu stabilnost.
3. *Precjenjenost valute*: u slovima djelovanja ekonomske krize, trenutni kurs KM/Euro je nerealan i kao takav pogoduje uvoznicima dok u potpunosti destimulira izvoznike

Postojeći uslovi osnovnih varijabli u BiH, posebno eksterni bilans, ugrožavaju održivost Valutnog odbora u slučaju da se zvanični tokovi kapitala smanje. Ako se to dogodi, doći će do smanjenja eksternog bilansa i bit će ugrožen Valutni odbor. Jedino rješenje prema kojem bi Valutni odbor zadržao ovu poziciju je provođenje strukturnih promjena kako bi se privukle strane investicije koje bi financirale deficit tekućih računa i održale eksterni bilans. Znači, ovaj problem koji datira iz prošlosti uviđaju i oni koji su odgovorni za upravljanje aranžmanom Valutnog odbora.

Aranžman Valutnog odbora je bio pravi odgovor i rješenje za zemlju koja je izašla iz rata, s ciljem da se uspostavi makroekonomsko povjerenje i stabilnost, zaštiti privatno vlasništvo, onemogući politička neozbiljnost i neodgovornost u smjeru kreiranja inflacije i kontrole novčane mase te privlačenje direktnih stranih investicija (FDI). Prvobitno zamišljen kao prijelazno rješenje do trenutka uvođenja Eura kao sredstvo plaćanja, aranžman Valutnog odbora je davao dobre rezultate, sve do trenutka pojave i ekspanzije globalne ekonomske krize. Upravo zbog krute prirode Aranžmana Currency Board-a, te nemogućnosti kreiranja vlastite monetarne politike, državi je uskraćena jedan od bitnih instrumenata u borbi protiv krize.

Nasuprot tome, zbog nesredene i nestabilne političke situacije i odnosa općenito, BH vlasti nisu u stanju da im se ovog trenutka ili ubuduće ti instrumenti omoguće, što podrazumijeva i promjene u samom Aranžmanu.²

2.2. Fiskalna politika u funkciji stimuliranja razvoja BiH privrede

¹ CBBiH na raspolaganju ima samo jedan instrument monetarne politike, a to je obavezna rezerva koja podrazumijeva obavezu depozitnih ustanova da na račun kod CBBiH izdvajaju sredstva rezervi u određenom omjeru prema iznosu svojih depozita.

² U posljednje vrijeme se sve više zagovara devalvacija KM u odnosu na Euro, kao jedna od mjera za ublažavanje posljedica svjetske ekonomske krize.

Iz prethodno navedenog može se zaključiti da je prevashodna uloga monetarne politike da osigura ekonomsku stabilnost. Stoga uloga fiskalne politike treba biti više usmjerena ka mjerama koje će podržati ekonomski rast (kao kvantitativnu kategoriju) i razvoj (kvalitativnu kategoriju). U tom smislu treba se zalagati za održanje umjerenog konsolidovanog fiskalnog deficita na nivou BiH i za umjereno zaduživanje javnog sektora na međunarodnom ali i na domaćem tržištu kapitala. Zaduzivanje javnog sektora trebat će se regulirati posebnim zakonom sa ciljem da se uspostave jasna ograničenja i stimulira razvoj tržišta kapitala kroz izdavanje javnih obveznica na svim nivoima.

Glavne karakteristike sektora javnih finansija BiH u 2009. godini predstavljaju pad prihoda od indirektnih poreza od 12,3% na jednoj, te rast prihoda od direktnih poreza i doprinosa od 6,2% na drugoj strani. Efekti aktuelne svjetske finansijske krize, praćeni stalnim opadanjem fiskalnih prihoda i iščekivanjem rezultata racionalizacije javne potrošnje preduzete početkom 2009. godine dodatno ukazuju na značaj javnih finansija za cjelokupnu ekonomiju. U cilju očuvanja fiskalne stabilnosti potrebno je izvršiti rebalans budžeta i implementirati mjere restriktivne fiskalne politike. Novi standby aranžman sa MMFom (IMF), koji za Bosnu i Hercegovinu podrazumijeva povećanje inostrane zaduženosti, uz kratkoročno i srednjoročno ograničenje javne potrošnje zahtijevaju značajan angažman svih nivoa vlasti u BiH u iznalaženju optimalnih rješenja u domenu fiskalne politike.

Tabela 1: Prikupljeni direktni porezi u prvom polugodištu 2008. i 2009. u BiH (u milionima KM)

Izvor: Direkcija za ekonomsko planiranje (www.dep.gov.ba 28.10.2009.)

	FBiH			RS		
	P1. 2008.	P1. 2009	%	P1. 2008.	P1. 2009.	%
Doprinosi	1.067	1.118	4,8 %	465	569	22,5%
PIO	592	632	6.8%	265	298	12,3%
Zdravstvo	418	434	3,8%	168	236	40,5%
Nezaposleni	57	52	-8,8%	11	12	10,1%
Zapošljavanje invalida	-	-	-	20	23	10,4%
Direktni porezi	393	407	3,6%	370	344	-6,9%
Porez na platu	158	127	-19,6%	78	63	-20,1%
Porez na dobit	39	87	123,1%	78	90	15,8%
Porezi građana	54	48	-11,1%	34	36	-23,4%
Ostale takse, kazne i naknade	142	145	2,1%	180	165	-7,9%
Total	1.460	1.525	4,3%	834	913	9,44%

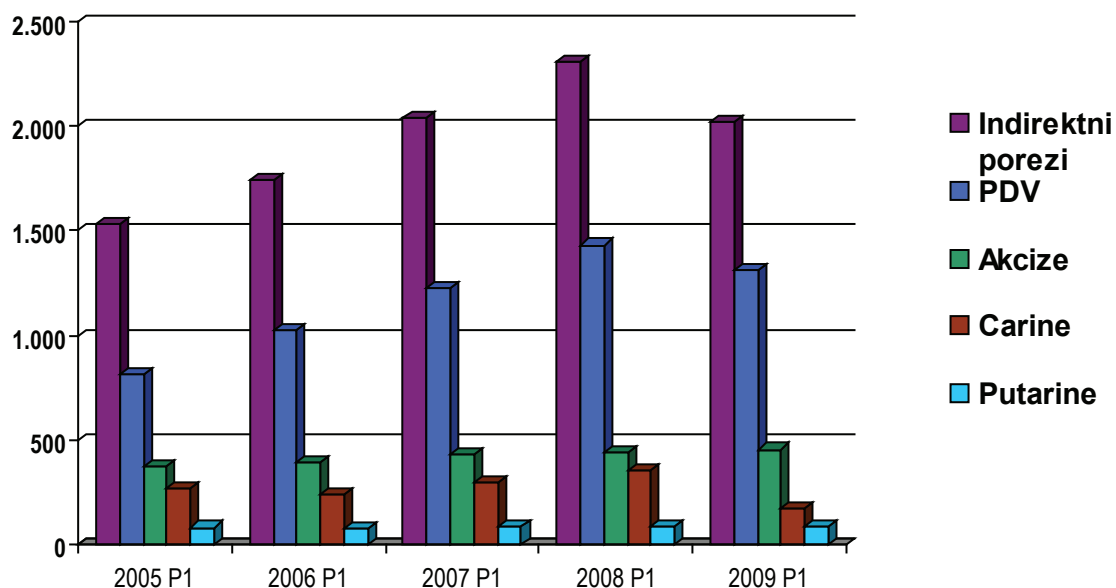
Tabela 2: Prikupljeni indirektni porezi u prvom polugodištu 2005.-2009. (u milionima KM)

Izvor: Direkcija za ekonomsko planiranje (www.dep.gov.ba 28.10.2009.)

	P1 2005.	P1 2006.	P1 2007.	P1 2008.	P1 2009.
Indirektni porezi	1.533	1.739	2.040	2.307	2.024
Od čega					
PDV	814,4	1.023,6	1.227,7	1.432,2	1.311,3
Carine	268,3	240,8	293,4	350,0	171,8
Akcize	369,2	395,1	431,3	436,1	455,0
Putarine	81,1	79,5	87,6	88,7	85,9

Grafikon 1: Prikupljeni indirektni porezi u BiH u prvom polugodištu 2005.-2009. (u mil. KM)

Izvor: Direkcija za ekonomsko planiranje (www.dep.gov.ba 28.10.2009.)



Smanjenje javne potrošnje te uspostava efikasnijeg mehanizma za prikupljanje javnih prihoda bit će u osnovi politike koje trebaju osigurati fiskalnu održivost. To između ostalog podrazumijeva i slijedeće ciljeve i zadatke:

- jačanje Uprave za indirektno oporezivanje BiH,
- uvođenje PDV-a sa diferenciranim stopama za hranu, lijekove i ostale osnovne potrepštine
- jačanje entitetskih poreskih uprava radi efikasnijeg prikupljanja direktnih poreza,
- realizaciju započetih reformi poreza na prihod i poreza na dohodak,
- smanjenje sive ekonomije.

Također treba podržavati programe koji vodi smanjenju javne potrošnje na održivi nivo kroz:

- reformu javne uprave i smanjenje izdavanja za javnu upravu,
- reformu obrane,
- reformu policije,
- reformu visokog obrazovanja,
- reformu zdravstvenog sustava
- reformu sistema socijalne zaštite.

2.3. Najvažniji makroekonomski pokazatelji BiH privrede

Tabela 3: Makroekonomski pokazatelji u Bosni i Hercegovini (2005.-2008.)

Izvor: Direkcija za ekonomsko planiranje (www.dep.gov.ba 28.10.2009.)

	2005.	2006.	2007.	2008.
Nominalni BDP BiH (u milionima KM)	16.928	19.121	21.759	24.717
Nominalna stopa rasta (u %)	7,2%	13,0%	13,2%	13,6%
Realna stopa rasta (u %)	3,9%	6,9%	6,0%	5,4%
Stanovništvo (u 000)	3.843	3.843	3.842	3.841
BDP per capita (u KM)	4.405	4.976	5.663	6.435
Broj nezaposlenih u BiH (u 000)	508	516	527	493
Prosječne neto plateu BiH (u KM)	534	575	645	752
CPI (indeks potrošačkih cijena)	-	6,1%	1,5%	7,4%
Konsolidirani budžet BiH	<i>(u % BDP)</i>			
Prihodi	42,1%	44,9%	45,2%	28,2%
Rashodi	39,7%	42,0%	43,9%	26,6%
Saldo	2,4%	2,9%	1,3%	1,6%
Vanjski javni dug	25,6%	21,2%	17,8%	16,7%
Novac i krediti	<i>(u % BDP)</i>			
Novac u širem smislu (M2)	47,7%	52,7%	56,6%	52,0%
Kreditiranje privatnog sektora	44,3%	48,3%	54,7%	58,2%
Platni bilans				
Saldo tekućeg računa (u milionima KM)	-2.934	-1.493	-2.731	-3.970,9
U % BDP-a	-17,3%	-7,8%	-12,6%	-16,1%
Trgovinski bilans				
Izvoz roba i usluga (u milionima KM)	5.590	7.058	7.991	9.101
(stopa rasta u %)	20,4%	26,3%	13,2%	13,9%
Uvoz roba i usluga (u milionima KM)	12.467	12.672	14.957	17.449
(stopa rasta u %)	11,8%	1,6%	18,0%	16,7%
Bilans roba i usluga (u % BDP-a)	-40,6%	-29,4%	-32,0%	-33,8%
Bruto devizne rezerve				
Bruto devizne rezerve – u milionima KM	4.224,5	5.451,7	6.698,5	6.295,7
U mjesecima uvoza roba i usluga	3,0	5,0	5,5	4,3
Servisiranje javnog duga				
U milionima KM	177,1	152,8	114,8	138,0
U % izvoza roba i usluga	6,8%	4,8%	3,1%	3,0%

Na osnovu navedenih makroekonomskih podataka, uočljiva je tendencija pada u većini pokazatelja u 2008. godini. Najznačajni su pad realnog BDP-a sa 6% na 5,4 %, pad M2 novčanih agregata sa 56,6% na 52,0% kao i pad deviznih rezervi za oko 403 miliona KM. Vidljivo je povećanje kreditiranja privatnog sektora, kao i povećanje deficita tekućeg računa. U robnoj razmjeni s inozemstvom, u 2008. godini zabilježen je porast izvoza roba i usluga za 1,1 milijardu KM, te porast uvoza roba i usluga za oko 2,5 milijardi maraka.

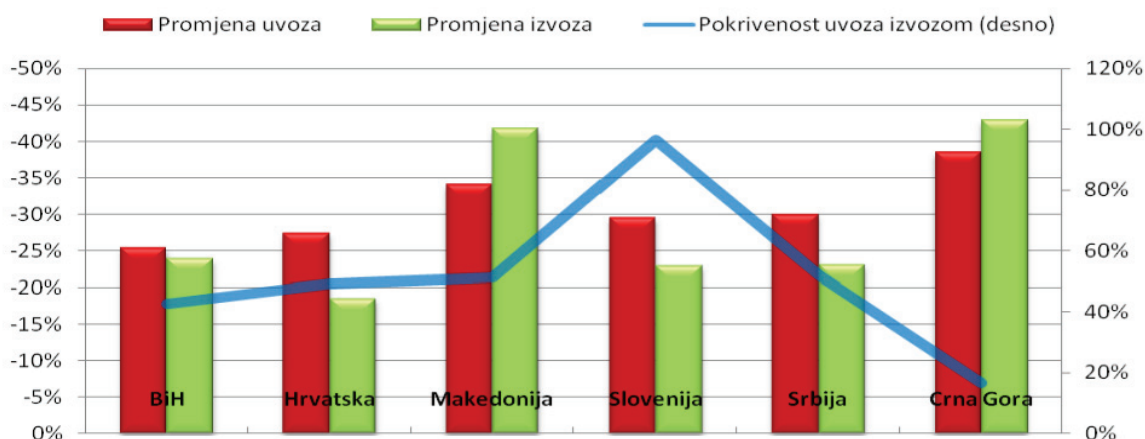
3. UTICAJ GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE NA BIH PRIVREDU

Pad svjetske trgovine je doveo do rekordnog pada BiH vanjskotrgovinske razmjene koji je na kraju rezultirao

rekordnim padom spoljnotrgovinskog deficita u BiH od 26,4% u prvoj polovici 2009. godine u odnosu na 2008. godinu. Ipak, vjerovatni pad raspoloživog dohodka, pad novčanih priliva iz inostranstva i pad izvoznih aranžmana su najvjerovatnije doveli do značajnog pada finalne potrošnje i posebno investicija. Time je više nego otklonjen veoma snažan pozitivan doprinos bilansa vanjskog sektora na ekonomski rast. Svjetskom ekonomskom krizom uzrokovan oštar pad izvoza je u velikoj mjeri destimulisao privatne investicije u prvom polugodištu 2009. godine. U isto vrijeme, kriza finansijskih tržišta u svijetu je u velikoj mjeri ograničila i poskupila izvore finansiranja BiH investicija koje se u velikoj mjeri finansiraju iz inostranstva. Tako je u prvom polugodištu zabilježen značajan pad direktnih stranih ulaganja od 53% g/g. Podizanje kriterija za dobivanje kredita u zemljama EU je najvjerovatnije preneseno i na BiH obzirom da su banke iz EU većinski vlasnici najznačajnijih banaka na BiH bankarskom tržištu. Pad industrijske proizvodnje u BiH uzrokovan je prije svega drastičnim smanjenjem proizvodnje u prerađivačkoj industriji FBiH koja je većim dijelom izvozno orijentisana i čini $\frac{3}{4}$ ukupne prerađivačke industrije u BiH. S druge strane pozitivni rezultati prerađivačke industrije u RS-u, te uobičajeno dobro poslovanje energetskog sektora na nivou cijele BiH donekle su ublažili pad indeksa industrijske proizvodnje u BiH u prvom polugodištu. Metalna industrija kao pokretačka snaga prerađivačke industrije u Bosni i Hercegovini teško je pogođena negativnim utjecajima svjetske ekonomske krize. Smanjenje građevinskih radova u svijetu, teška situacija u automobilskoj industriji te pad cijena metala rezultirali su padom potražnje za metalima i proizvodima od metala na svjetskom tržištu. Tako metalna industrija u Bosni i Hercegovini u prvom polugodištu 2009. godine bilježi pad izvoza od skoro 60%. Na osnovu ovih pokazatelja nije teško zaključiti da su pad indeksa industrije baznih metala od 18%, te pad proizvoda od metala od skoro 37% glavni uzročnici pada ukupnog indeksa prerađivačke industrije u FBiH. S druge strane prema podacima Zavoda za Statistiku proizvodnja baznih metala u RS-u bilježi još veći pad od preko 55%, dok je pad proizvodnje proizvoda od metala skoro identičan onom u Federaciji BiH. Situacija u ostalim industrijskim granama se bitno ne razlikuje od metalne industrije. Gotovo sve industrije bilježe pad proizvodnje u prvom polugodištu 2009. godine u odnosu na isti period prošle godine. S tim da one industrije koje su više izvozno orjentisane bilježe veće stope pada proizvodnje u odnosu na industrije koje posluju za domaće tržište. Prema podacima Federalnog zavoda za statistiku, najveći pad proizvodnje u FBiH tokom prvog polugodišta 2009. desio se u auto industriji i iznosio je rekordnih 80 % u odnosu na isti period prethodne godine. Razlog tome je prije svega kriza svjetske auto industrije, posebno u Njemačkoj gdje BiH firme plasiraju većinu svojih proizvoda. Slična situacija je i mašinskoj industriji gdje je zabilježen pad proizvodnje od 32 % u FBiH, dok je u RS-u pad proizvodnje mašina i uređaja iznosio je skoro 30%.

Grafikon 2: Promjene uvoza i izvoza, te stope pokrivenosti uvoza izvozom zemalja regiona za prvo polugodište 2009. godine.

Izvor: Direkcija za ekonomsko planiranje (www.dep.gov.ba 28.10.2009.)



4. PRIJEDLOG MJERA ZA POVEĆANJE MAKROEKONOMSKE STABILNOSTI BIH KAO FAKTORA INTEGRACIJE U EU

U oblasti ekonomskih kriterija, u izvještaju Europske komisije o napretku Bosne i Hercegovine u 2008. godini, ocjenjuje se da bosanskohercegovačke vlasti još nisu pokazale dovoljno kapaciteta da preuzmu neophodne političke ovlasti i odgovornost. Također se ističe da je Bosna i Hercegovina nastavila da se rapidno širi te je država ostvarila izvjestan, mada nejednak, napredak ka postojanju funkcionalne tržišne ekonomije. Makroekonomska stabilnost je oslabila kao rezultat pogoršanja trgovinskog bilansa, rastuće inflacije i neadekvatne fiskalne politike. Stalno prisutna veoma visoka stopa nezaposlenosti ostaje glavni izvor zabrinutosti, stav je Europske komisije. U izvještaju se ocjenjuje da se fiskalna koordinacija poboljšala. Državno fiskalno vijeće je zvanično počelo s radom početkom septembra 2008. godine. Sektor srednjih i malih poduzeća je iskoristio povećani pristup finansijskim sredstvima. Što se tiče europskih standarda, napredak je ostvaren u carinama, porezu, poljoprivredi, transportu, viznoj administraciji, upravljanju granicama, azilu i migraciji. Međutim, u izvještaju se napominje da Bosna i Hercegovina treba da pojača svoja nastojanja u mnogim oblastima, kao što su slobodno kretanje robe, osoba i usluga, zapošljavanje i socijalne politike, državne pomoći, energije, okoliša i statistike.

Može se zaključiti da Bosna i Hercegovina trenutno radi uspostave kvazi makroekonomske stabilnosti odnosno nepostojanja makroekonomske strategije na državnom nivou plaća visoku cijenu kroz povećanu stopu nezaposlenosti. Naročito će se to očitovati u uvjetima djelovanja globalne ekonomske krize (recesije) koja je na sceni u svjetskoj ekonomiji kroz visoku stopu nezaposlenosti koja će se u narednom periodu alarmantno povećavati, a možda i kroz poremećaje deviznog tečaja, mogućeg poremećaja likvidnosti i stabilnosti nacionalne valute KM. Ako se ne poduzmu adekvatne interventne mjere od strane nadležnih institucija (entitetskih vlada i državne vlade), u BiH ekonomiji moglo bi doći do velikih poremećaja u gospodarskoj sferi koji bi kroz smanjenje likvidnosti, povećanje nezaposlenosti i sveukupne finansijske nestabilnosti koju izaziva globalna ekonomska kriza, mogli dovesti do daljnjeg opadanja GDP i GDP per capita, a što implicira usporavanje ekonomskog rasta i analogno tomu u kvalitativnom smislu rezultira i limitiranjem ekonomskog razvoja države. Sukladno navedenom može se zaključiti da je u Bosni i Hercegovini prije nastupanja globalne ekonomske krize pokušana implementacija kvazi - makroekonomske stabilnosti i donošenje antirecesijskih mjera koje su uglavnom „kozmetičke“ naravi i koje na dugi rok rezultiraju negativnim efektima na većinu makroekonomskih agregata, a što u krajnjem slučaju ne vodi niti ekonomskom rastu a niti ekonomskom razvitku nacionalne ekonomije. Zbog toga je potrebno poduzeti adekvatne mjere kako bi se stvorili preduvjeti za implementiranje stvarne makroekonomske ravnoteže a koja bi na dugi rok pridonijela ekonomskom rastu i razvitku. Stoga je potrebno učiniti slijedeće:

1. Da bosanskohercegovačke vlasti pokažu dovoljno kapaciteta da preuzmu neophodne političke ovlasti i odgovornost.
2. Poboljšati vanjskotrgovinski bilans-smanjiti deficit kroz stimulisanje i razvoj domaće privrede
3. Napraviti set mjera za jačanje fiskalne politike
4. Stvoriti preduvjete za privlačenje FDI - stranih direktnih investicija, za strateške projekte (npr; koridor V-c)
5. Povećanjem proizvodnih investicija stvoriti pretpostavke za smanjenje nezaposlenosti,
6. Okončati, odnosno dovršiti privatizaciju profitabilnih državnih kompanija uz primjenu novog privatizacijskog modela baziranog na tržišnim, a ne političkim principima,
7. Iz aspekta monetarne politike „olabaviti“ model Currency Boarda i razmotriti mogućnost devalvacije valute KM jer sadašnji kurs 1EUR= 1,95583 KM, odnosno 1KM = 0,511 EUR, stimulira uvoz a destimulira izvoz - prethodno, razmotriti pozitivne i negativne efekte takvog poteza),
8. Moraju se nastaviti reforme u svim sferama da bi se omogućilo zemlji da se dugoročno suoči s konkurentskim pritiscima i tržišnim snagama u Europskoj Uniji. Bosna i Hercegovina treba da pojača svoja nastojanja u mnogim oblastima, kao što su slobodno kretanje robe, osoba i usluga, zapošljavanje i socijalne politike,

- državne pomoći, u oblasti energije, okoliša i valjane statistike.
9. Uvoditi Satelitske račune u izvoznim djelatnostima kao što je npr. turizam-*Sattelite account number...etc*
 10. Usvojiti sve dokumente i zakone iz mape puta u kontekstu konvergencije ka Europskoj Uniji
 11. Stvoriti stabilno i predvidivo ekonomsko okruženje;
 12. Stvarati fleksibilnu i elastičnu privrednu strukturu;
 13. Investirati u tradicionalnu i tehnološku infrastrukturu;
 14. Promovirati domaću štednju i domaće investicije;
 15. Razvijati agresivnost na stranim tržištima (preko izvoza), kao i atraktivnost zemlje za izravne investicije;
 16. Forsirati kvalitet, brzinu i transparentnost u državnoj administraciji;
 17. Održavati optimalne odnose između nivoa plaća, produktivnosti i poreza;
 18. Očuvati socijalnu strukturu otklanjanjem dispariteta plaća i jačanjem srednje klase;
 19. Maksimalno investirati u obrazovanje, posebno srednjeg nivoa, i dugoročno obučavanje usavršavanje znanja radne snage; trajnog stvaranja bogatsva i zaštite vrijedonosnog sistema koji građani žele (o.p. živimo u stoljeću knowledge management-a).

5. ZAKLJUČAK

U ovom radu nastojalo se prikazati trenutačno stanje makroekonomske (ne)stabilnosti u Bosni i Hercegovini kao odrednice i jednog od ključnih faktora ulaska BiH u Europsku Uniju u uvjetima djelovanja globalne ekonomske krize. Navedeni su neki od ekonomskih parametara u Bosni i Hercegovini koji daju realnu sliku stanja u privredi. Usljed djelovanja svjetske ekonomske krize koja ima posljedice i na BH ekonomiju, u ovim uvjetima je teško i nezahvalno predvidjeti i projektirati kretanje nekih makroekonomskih trendova i pokazatelja za neko buduće razdoblje. Činjenica da se cjelokupna BiH privreda nalazi u krizi i da je realno očekivati izlazak iz krize tek krajem 2010. i početkom 2011. godine, ne ostavlja nam mogućnost i mjesta za optimizam.

Govoreći o putu BiH ka EU, kriteriji koji su postavljeni na tom putu su postavljeni tako da državi (u ovom slučaju Bosni i Hercegovini) mogu stvoriti korist, pogotovo u dugom roku. Suština cjelokupnog procesa i uvjeta koji trebaju biti ispunjeni od strane pojedinih zemalja na putu u EU jeste ostvarivanje realne konvergencije – odnosno približavanje visine dohodka po stanovniku (per capita) i životnog standarda posmatrane države prema prosjeku manje razvijenih članica EU. Realnu konvergenciju moguće je ostvariti jedino uz dugoročno održiv i stabilan rast u uvjetima makroekonomske stabilnosti, što u oba slučaja predstavlja korist za nacionalnu ekonomiju. Neispunjavanje ekonomskih uvjeta za članstvo u EU, ne samo da predstavlja propuštenu priliku države-kandidata na putu prema EU, nego je i sa stanovišta nacionalne ekonomije znak loših rezultata u ekonomskom okruženju, a pogotovo bi ovo bio slučaj u kontekstu Bosne i Hercegovine koja ima nisku startnu poziciju kada su u pitanju ekonomske performanse ove države. Međutim, ono što se ipak mora imati u vidu jeste da, ispunjavanje ekonomskih kriterija za članstvo u Europsku Uniju i Europsku Monetarnu Uniju je nužan, ali ne i apsolutno dovoljan uvjet za ekonomski rast i tomu sljedstveno ekonomski razvoj u dugom roku, naročito zbog činjenice da su ovo dinamične kategorije i da odražavaju rezultat aktivnosti kompletnog ekonomskog sistema.

Ekonomski rast od oko 5% nedovoljan je za Bosnu i Hercegovinu. Pomenimo da su zemlje kandidati za članstvo u EU imale značajno viši rast realnog GDP-a od Bosne i Hercegovine u 2004., 2005., 2006 i 2007 godini.

Veći ekonomski rast predstavlja sinergetski efekat uspjeha na svim poljima ekonomskog djelovanja. Iz tog aspekta, ekonomski rast u Bosni i Hercegovini mora biti posljedica dobrih rezultata makroekonomske politike na državnoj razini, a koja je neefikasna i najblaže rečeno neadekvatna u sadašnjem trenutku. Drugačije kazano, parcijalnim rješenjima nije moguće ostvariti prosperitet u državi. Za to je potreban ukupan i to pojačan angažman svih relevantnih institucija, subjekata i pojedinaca u uvjetima djelovanja globalne ekonomske krize, sa egzaktnim mjerama makroekonomske politike usmjerenim na glavne makroekonomske agregate, a kako bi Bosna i Hercegovina krenula bržim koracima prema Europskoj Uniji, bez obzira na djelovanje egzogenih faktora (refleksije negativnih vanjskih makroagregata i varijabli na BiH privredu, uvjetovanih globalnom krizom).

LITERATURA

a) Stručna literatura – knjige

1. Hadžiahmetović, A., (2005), **Ekonomija Europe**, Sarajevo: Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, str. 75-85.
2. Hodžić, K., (2003), **(Re)Privatizacija i globalizacija**, Međunarodni forum Bosna Sarajevo, str. 66.
3. Kešetović, I., (2007), **Monetarne finansije**, Tojšići, Kalesija, str. 78-81.
4. Kovačević, M., (2002), **Međunarodna trgovina**, Beograd: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, str. 134.
5. Program podrške istraživanjima u oblasti javnih politika
6. Pitrić, G., (1999), **Eurotranzicija**, Beograd: Ekonomski institut Beograd, str. 81-84.
7. Stojanov, D., Lang, P., (2001.) **BiH in the Process of Tranzition, in Ownership process in BiH**, ed. by C. Solioz. Pp. 56-59.
8. Stojanov, D., (1999.) **Bosnia: macro - economic policy issues relating to the transition to market economy, in: At the crossroads - disaster or normalization?**

b) Publikacije i internet linkovi;

9. **Ekonomski dijalog između BiH i Europske komisije**, (2007)
10. The World Bank (1996), **BiH Towards Economic Recovery**, The World Bank
11. UNDP (1997), **Economic Development Strategy for BiH**, UNDP. Vienna
12. WTO, **Trade Policy Review: The European Union**, 2000 (cf Messerlin, 2001)
13. www.dep.gov.ba (28.10.2009.)
14. www.cbbh.ba (20.10.2009.)
15. www.mvteo.gov.ba (20.10.2009.)
16. www.worldbank.org.ba (20.10.2009.)
17. www.europa.eu.int (20.10.2009.)

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ACTIVE EMPLOYMENT POLICIES IN BOSNIA AND HERCEGOVINA

Laura Južnik Rotar¹

¹mr.sc. Laura Južnik Rotar, Gea College of Entrepreneurship, Ljubljana, Slovenija, luara_juznik@yahoo.com

Keywords: active employment policies, effectiveness, Bosnia and Hercegovina.

ABSTRACT

The aim of this paper is to proceed some basic issues for evaluation of the effectiveness of active employment policies and to present up to date methodology which allows verification and assessment of effectiveness of employment programs. The following can be implemented also in other countries, where similar politics are being conducted and the system of measuring the effectiveness of employment programs is not yet established. Active employment policies are essentially public interventions in the labor market. What is more, studies based on scientific methodology so far were not implemented in Bosnia and Hercegovina. This leads to the overestimation of the results and inadequate distribution of resources.

1 INTRODUCTION

In the last fifteen years the importance of active employment policies as an instrument of employment policy has been given its role. What is more, the recommendations of various international organisations are in the light of redirection of financial resources from passive to active measures. On top of that, interactions between tax system and system of social transfers should also be analysed in detail. Under the pressure of budget constraints, ageing of population and other challenges connected mainly with globalisation and inventiveness, has come to the shift in reasonableness of implementing employment programs, as these programs are not self-intended, but is their major goal to increase individual's probability of employment in the labor market and that financial resources are spent as effective as they can be.

Active employment policies act an important role in encouraging individual to return to the labor market as soon as possible and they create such conditions that inactive can as easy and as fast return and join to the labor market. The aim of active employment policies is not only to reduce inactivity rate, to strengthen individual possibility to find a job and to lower independence of social transfers, but also to raise the quality of working places, raise the productivity and to contribute to greater social cohesion.

This paper is organised as follows: (1) Introduction, (2) What is labor market policy?, (3) Labor market trends in Bosnia and Hercegovina, (4) Methodology to evaluate the effectiveness of active employment policies, (5) Conclusion and (6) References.

2 WHAT IS LABOR MARKET POLICY?

Labor market policies are essentially public interventions in the labor market and are intended for certain target groups. In this manner they differentiate from general employment policies, which by definition are not intended for certain groups of people. It follows that certain policies (for example measures to reduce labor costs via lowering taxes and social security) do not count for labor market policies, but are by definition organized in category of »general« employment policies. Labor market policies are usually divided into active and passive measures.

The aim of active labor market policy is in its base to increase the employment probability of an individual and to increase the prospects of future income. In contrast to active labor market policy, the main aim of passive labor market policy is to enable financial support to unemployed persons, where concern is not *a priori* to strengthen their position in the labor market (Gilbert and Van Voorhis, 2001; Martin and Grubb, 2001).

3 LABOR MARKET TRENDS IN BOSNIA AND HERCEGOVINA

Labor market is a meeting place for workforce supply and demand. Although the labor market in Bosnia and Hercegovina is in many ways specific when compared to other countries, it has the following characteristics (fzzz. ba):

- Labor legislation in Bosnia and Hercegovina is divided to Entities and the District, but also relatively aligned with the Conventions of the International Labor Organisation, and rather liberal, comparable even with the developed market economies.
- Collective agreements, unlike regulations, are not best adapted to market conditions of business operations and kept some »non-market« privileges from the pre-war period.
- Legal systems of support and protection for the unemployed are well adapted to the demands of market economy, although there are important differences in its realisation in respective Entities.
- Workforce in the formal sector is »obsolete«, and younger workers have more difficulties in entering the formal sector.
- The actual unemployment is constantly high, yet is far less than the recorded unemployment.
- Participation of women in the employed workforce is among the lower ones in the region, but the difference in salaries between men and women is not large.
- Insignificant opening and redistribution of jobs, whereas mobility and flexibility of workforce is small.
- System of determining salaries is insufficiently flexible, where salaries in the formal sector, compared to the productivity rate in Bosnia and Hercegovina, are still high.
- High taxes and difficult access to loans followed by the administrative barriers are slowing down the development of small and medium enterprises.
- Private companies are far more dynamic, especially when it comes to employment growth.

Speaking in terms of labor force, according to age, the greatest number of working age population (i.e. all persons aged 15 and more) is from 25 to 49 (1172000) and the lowest is among 65 years and more (490000). Most of labor force is aged from 25 to 49 (774000), of which 546000 are employed and 228000 unemployed. The lowest share in labor force represent those aged between 15 and 24 (165000), of which 62000 are employed and 103000 are unemployed.

The structure of working age population by education is not very optimistic. 49% of persons have primary school or less, only 6,5% of persons have two year post-secondary and university degree, MA or PhD. The majority in the education group are persons with secondary school (63,5%), and the minority are persons with two years post-secondary and university degree as well as persons with MA and PhD degrees (11%).

Given that the official Census was not carried out in Bosnia and Hercegovina since 1991, it is impossible to determine the exact number of its citizens. Demographers assess the population figure to be at 3844 million. The percentage of working age population is estimated to be at 67% of the total population, i.e. 67,8% in the Federation of Bosnia and Hercegovina, 64% in

Republika Srpska, and 65,3% in Brčko District of Bosnia and Hercegovina.

According to data of the Federal Employment Service, Employment Service of Republika Srpska and Employment Service of the Brčko District of BiH, 500,501 persons were registered as unemployed in Bosnia and Hercegovina on 31 August 2009, representing an increase of 3.605 persons or 0.73% on 31 July 2009.

Women make up 50.64% (253,473) in the overall number of job seekers. Compared to the previous month, the number of registered unemployed women has grown by 0.75% (1,891 persons). There are 131,860 women who are seeking job for the first time, which makes up 52.02% in the overall number of registered unemployed women in BiH.

With regards to the qualification structure of the unemployed in BiH, the data of 31 August 2009 indicate that the largest share in registered unemployment is made up of persons with completed three-year VET schools (skilled labor – 177,382 or 35.44%) and unskilled labor (160,934 or 32.15%). Those with higher educational attainment (university and higher non-university education) constitute 4.83% (24,153) in the overall registered unemployment (source: Labor and Employment Agency of Bosnia and Hercegovina).

Since the data on expenditures for labor market policy in Bosnia and Hercegovina is not available, we give an overview for such expenditures for the EU member countries.

3.1 Overview of expenditures for labor market policy on the level of EU countries

Average expenditures for labor market policies for EU countries in the period 1985-2004 were around 2% of gross domestic product (GDP). Of course, there are differences among EU countries in the line of how much sources each country intends for labor market policies. The range goes from 0,5% of GDP for Baltic countries, Czech Republic and Slovakia, and to 4,4% of GDP for Denmark (table 1)

Table 1: Total expenditures for labor market policies (including Employment Service), in % of GDP
Source: Employment in Europe 2006.

	1985	1990	1995	2000	2004
Austria	1,2	1,2	1,7	1,7	2,0
Belgium	4,5	3,7	4,0	3,4	3,6
Czech Republic	-	0,4	0,3	0,5	0,5
Germany	1,8	1,9	3,6	2,9	3,5
Denmark	-	5,3	6,2	4,3	4,4
Estonia	-	-	-	-	0,2
Spain	2,4	2,4	2,7	2,0	2,1
Finland	1,7	1,7	5,2	3,0	3,0
France	3,0	2,7	3,0	2,5	2,7
Greece	0,2	0,5	0,8	0,7	0,6
Hungary	-	2,8	1,3	0,8	0,7
Ireland	4,3	3,8	4,4	1,6	1,6
Italy	-	-	-	0,7	1,4
Lithuania	-	-	-	-	0,3
Latvia	-	-	-	-	0,5
Luxembourg	1,2	0,7	0,8	0,5	0,9
Netherlands	5,1	3,7	3,9	2,7	3,7
Portugal	-	0,8	1,6	1,4	2,0
Sweden	3,0	2,5	6,5	3,0	2,5
Slovakia	-	-	-	-	0,5
United Kingdom	2,9	1,5	1,7	0,7	0,8
EU average*	2,6	2,2	3,0	1,9	1,8

* unweighted arithmetic mean for countries, for which the data are available

In a typical EU country the expenditures for active employment policies are around one third of total expenditures for labor market policies (table 2).

Table 2: Expenditures for active employment policies as a share of total expenditures for labor market policies, without Employment Service
Source: Employment in Europe 2006.

	1985	1990	1995	2000	2004
Austria	15,3	17,4	14,1	24,7	23,6
Belgium	25,4	28,4	29,6	31,5	27,7
Czech Republic	-	28,5	26,1	31,7	33,8
Germany	24,1	42,5	32,1	34,3	26,9
Denmark	-	19,1	28,6	41,2	36,3
Estonia	-	-	-	-	18,7
Spain	8,2	23,4	15,1	32,8	26,9
Finland	38,5	43,7	26,2	26,8	27,4
France	18,4	27,0	39,2	42,4	29,7
Greece	22,6	39,6	42,0	37,4	27,0
Hungary	-	17,2	24,8	37,7	35,3
Ireland	27,7	32,9	34,2	50,3	35,4
Italy	-	-	-	83,8	41,8
Lithuania	-	-	-	-	58,6
Latvia	-	-	-	-	18,5
Luxembourg	20,1	22,3	13,7	11,3	20,4
Netherlands	21,6	29,6	25,5	14,9	33,4
Portugal	-	59,1	43,0	30,0	29,5
Sweden	68,1	62,6	48,1	53,0	43,2
Slovakia	-	-	-	-	18,4
United Kingdom	21,7	31,3	17,2	30,6	36,0
EU average*	26,0	32,8	28,7	36,1	30,9

* unweighted arithmetic mean for countries, for which the data are available

In the year 2004 the expenditures for active employment policies, without Employment Service, were in the EU on average 0,5% of GDP, whereas in the year 1995 the average were almost 1% of GDP (table 3).

Table 3: Expenditures for active employment policies in % of GDP, without Employment Service
Source: Employment in Europe 2006.

	1985	1990	1995	2000	2004
Austria	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
Belgium	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9
Czech Republic	-	0,1	0,0	0,1	0,1
Germany	0,4	0,7	1,1	1,0	0,9
Denmark	-	1,0	1,8	1,7	1,5
Estonia	-	-	-	-	0,0
Spain	0,2	0,5	0,4	0,7	0,6
Finland	0,6	0,7	1,3	0,8	0,8
France	0,5	0,7	1,1	1,0	0,7
Greece	0,0	0,2	0,3	0,3	0,2
Hungary	-	0,5	0,3	0,3	0,2
Ireland	1,2	1,2	1,4	0,8	0,5
Italy	-	-	-	0,6	0,5

Lithuania	-	-	-	-	0,2
Latvia	-	-	-	-	0,1
Luxembourg	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2
Netherlands	1,0	1,0	0,9	0,4	1,1
Portugal	-	0,4	0,6	0,4	0,6
Sweden	1,9	1,5	2,9	1,5	1,0
Slovakia	-	-	-	-	0,1
United Kingdom	0,6	0,4	0,3	0,2	0,2
EU average*	0,7	0,6	0,9	0,7	0,5

* unweighted arithmetic mean for countries, for which the data are available

4 METHODOLOGY TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF ACTIVE EMPLOYMENT POLICIES

Evaluating the effectiveness of active employment policies, together with the control of consumption of resources and their implementation, is a step forward in a process of forming economic policy and reaching its goals. Evaluation of individual programs is usually based on microeconometrics techniques. Based on individual participation in employment program such techniques try to evaluate the probability of (future) employment compared with the state had the individual not participated in employment program. Numerous tools to evaluate social programs were developed (Heckman et al., 1998). The aim of such evaluations is to identify program effects for participants (Kluve and Schmidt, 2002). Such identification includes comparison/estimate of difference in participation equation, (1) effect, when individual participated in employment program (observable), and (2) effect, that individual had had, had not participated in employment program (unobservable, counterfactual). According to the mentioned formulation, it is obvious, that we cannot observe individual in two states at the same time. Therefore, estimation of counterfactuals represents core problem of estimation, which is in fact the problem of missing data.

Basic manner how to measure treatment effect is, that we compare together two groups, where one group is included in treatment and the other is not. If these two groups are homogeneous in all characteristics, except in treatment status, than the difference between their effects is treatment effect that we want to estimate. If the two groups are different not only in treatment status but also in other characteristics, than the difference in treatment effect between experimental in control group is due to other factors, not only the treatment status. In the case of non-experimental methods, where treatment status is not random, but the individual can self-select the status, the individuals differentiate in observable as well as in unobservable characteristics. The choice of experimental and control group in a way that these two groups are identical in terms of observables, enables us to eliminate unbalances in observable characteristics. This is possible with matching method.

In the econometric literature the method of matching is the newest method to evaluate the effectiveness of employment programs. The method is relatively flexible and intuitive, when we want to compare treatment effects and define heterogeneity of these effects among individuals.

Matching means pairing individuals from different groups, where individuals are included in program and are similar in terms of their observable characteristics. When choice in a certain group is based only on these characteristics, than matching gives unbiased estimates of average treatment effect. Key assumption, on which matching method is based, is conditional independence assumption (CIA). Given observable variables the potential effect in the case of non-treatment is independent of treatment participation. Usage of the CIA assumption is highly dependent from the quality and quantity of data, captured in the set of observable variables. Additional condition for identification of average treatment effect parameter is common support, which enables, that for each individual from experimental group there is individual from control group with identical observable variables.

Given that both assumptions are satisfied, the treatment participation is random, whereas potential effect for

control group can be used for the estimate of counterfactual. Such estimate can be problematic, when dealing with highly dimensioned vector of observable variables. Propensity score can ease these problem. It is the probability that, given observable variables, individual is included in treatment. There are several methods, how to connect experimental and control group on the basis of propensity score (e.g. nearest neighbour matching, radius matching, kernel matching etc.). With these methods we finally estimate average treatment effect.

5 CONCLUSION – THE NEED FOR EVALUATION CULTURE

Under the pressure of globalisation, ageing of population, disproportions in state budgets, it is recommended, also from the renowned international organisations, that there should come to transfer of resources from passive to active employment policies. According to the fact, that active employment policies are heavily financed, there is a need to establish the system of independent evaluation of effectiveness of active employment policies. The evaluation culture is in Bosnia and Hercegovina on very low level. There is no evidence on studies that would be based on scientific methodology. One of the methods to evaluate the effectiveness of active employment policies in matching method, which is shortly presented in this paper.

REFERENCES

1. Employment in Europe 2006. European Commission, 2006.
2. Gilbert, N. in Van Voorhis, R. (2001). *Activating the Unemployed: A Comparative Appraisal of Work-oriented Policies*. New York: Transaction Publishers.
3. Heckman, J. et al. (1998). Characterizing Selection Bias Using Experimental Data. *Econometrica*, 66(1997), str. 1017-1098.
4. Kluve, J. in Schmidt, C. (2002). Can Training and Employment Subsidies Combat European Unemployment? *Economic Policy*, 35(2002), 1, str. 411-448.
5. Labor and Employment Agency of BiH (www.arz.gov.ba).
6. Labor Market and Employment Analysis in the Federation of BiH (available at www.fzzz.ba).
7. Martin, J. in Grubb, D. (2001). What Works and for Whom: A Review of OECD Countries' Experiences With Active Labour Market Policies. *Swedish Economic Review*, 8(2001), str. 9-56.

Poduzetništvo i poslovanje malih i srednjih preduzeća (SMEs)

INOVATIVNOST MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI KAO FAKTOR RAZVOJA EKONOMIJE ZNANJA

Nenad Penezić¹, Slađana Čabrilo²

¹dr.sc. Nenad Penezić, red.prof., Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, Republika Srbija, npenezic@eunet.rs

² dr.sc. Slađana Čabrilo, docent, Fakultet za uslužni biznis, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, Republika Srbija, sladjana.cabrilo@educons.edu.rs

Ključne reči: Ekonomija znanja, inovativnost, mala i srednja preduzeća (MSP), preduzetništvo, Republika Srbija

REZIME

Globalizacija, visok stepen deregulacije i eksponencijalni rast tehnološke promene uveli su globalno društvo u novu eru, u kojoj znanje pokreće i nosi ekonomiju. Nova ekonomija (ekonomija znanja) iziskuje promene u procesu kreiranja vrednosti i izvorima konkurentne prednosti. U novim tržišnim uslovima, konkurentnost sve više zavisi od načina na koji ljudi prikupljaju, organizuju i komercijalizuju svoj know-how. Ekonomija znanja počiva na efektivnom inovacionom sistemu, dinamičkoj informaciono-komunikacionoj infrastrukturi, edukovanom i kompetentnom stanovništvu i ekonomskom i institucionalnom režimu koji podstiče efikasno stvaranje, širenje i upotrebu postojećeg znanja. S obzirom da se snaga nacionalne ekonomije u velikoj meri zasniva na preduzetništvu i ekonomskom doprinosu malih i srednjih preduzeća (MSP), prilikom razvoja konkurentne ekonomije znanja, od preduzetništva se očekuje važan doprinos, naročito u zemljama u tranziciji, kao što je Republika Srbija.

U cilju razmatranja stepena razvijenosti inovacionog sistema u Republici Srbiji, kao jednog od ključnih faktora razvoja ekonomije znanja, predmet ovog rada je analiza inovativnosti MSP u Republici Srbiji. Analizom su obuhvaćeni inovacioni potencijal, vrsta, obim i kvalitet inovacionih aktivnosti, efekti uvedenih inovacija u sektoru MSP, kao i njihov uticaj na razvoj konkurentne ekonomije znanja u posmatranom privrednom okruženju. Na osnovu rezultata istraživanja, izvedeni su zaključci o stepenu razvijenosti MSP sektora, inovacionog sistema, kao i ekonomije znanja u Republici Srbiji i predložene brojne inicijative za podsticanje inovativnosti i procesa implementacije inkrementalnih inovacija u MSP sektoru u Republici Srbiji.

1. UVOD

Tekući procesi digitalizacije, globalizacije i deregulacije intenzivno menjaju prirodu proizvodnje, trgovine, zapošljavanja i rada, a samim menjaju društvo u celini i njegove ekonomske osnove. Kapitalizam prolazi kroz epohalnu transformaciju od masovne proizvodnje u kojem je osnovni izvor vrednosti bila radna snaga, u novu eru „inovativne proizvodnje“ u kojoj je osnovna komponenta stvaranja vrednosti, produktivnosti i ekonomskog rasta znanje [1, str. 637]. Rast količine znanja ugrađenog u ekonomske aktivnosti i veće mogućnosti njegove distribucije, povećavaju vrednost koju znanje ima za sve učesnike u ekonomskom sistemu. Promena uloge i značaja znanja prouzrokovala je strukturne i kvalitativne promene u načinu na koji funkcioniše ekonomija i transformisala osnovu konkurentne prednosti. Znanje zamenjuje radnu snagu i kapital kao fundamentalne resurse u proizvodnji [2, 3], a inovativnost postaje osnova tržišne konkurentnosti i novi izvor ekonomskog bogatstva [4].

2. SPECIFIČNOSTI EKONOMIJE ZNANJA

Pojam „ekonomija znanja“ ukazuje na povećani značaj znanja kao ključnog faktora ekonomskih performansi. To je ekonomija

u kojoj organizacije i pojedinci efikasno stiču, stvaraju, šire i koriste znanje, u cilju većeg i bržeg ekonomskog i društvenog razvoja. Ono što kreira novu vrednost proizvodima je *novi kvalitet* koji predstavlja rezultat primene inteligentnih rešenja - *znanja i informacija* [5, str. 24]. U ekonomiji znanja najvažnija aktivnost nije proizvodnja roba i usluga, već proizvodnja znanja, koje se ugrađuje u proizvode i usluge. Vrednost proizvoda više ne zavisi od količine upotrebljenog materijala i uloženog fizičkog rada, već zavisi od produktivnosti znanja, odnosno količine investiranog znanja i vrednosti koju proizvod ima za kupca [6].

U makroekonomskom smislu, prvi korak u izgradnji ekonomije znanja je razumevanje snaga i slabosti države, kao i snaga i slabosti postojećih i potencijalnih konkurenata. Države moraju identifikovati probleme i mogućnosti sa kojima se suočavaju prilikom tranzicije ka ekonomiji znanja, artikulirati ciljeve, razvijati odgovarajuće nacionalne strategije i identifikovati oblasti na koje treba usmeriti buduće investicije.

Prema metodologiji KAM (Knowledge Assessment Methodology), koju je u cilju praćenja razvijenosti ekonomije znanja razvila Svetska banka (Institut Svetske banke), izvori i ključni faktori razvoja ekonomije znanja su [7]:

- *Ekonomski i institucionalni režim*, koji obezbeđuje inicijative za efikasno stvaranje, širenje i upotrebu postojećeg znanja.
- *Edukacija i ljudski resursi*, odnosno edukovano i kompetentno stanovništvo koje stvara i koristi znanje.
- *Efektivan inovacioni sistem*, koji se sastoji od istraživačkih centara, univerziteta, centara znanja i centara budućnosti (future centre) koji mogu, ne samo da aktivno učestvuju na rastućoj berzi globalnog znanja i da prilagođavaju znanje lokalnim potrebama, već i da ravnopravno stvaraju nova znanja.
- *Dinamična informaciona infrastruktura*, koja olakšava efektivno širenje i procesiranje informacija.

Svetska banka je tokom godina, razvijala i unapređivala interaktivni benčmarking alat [7], koji generiše odgovarajuće izveštaje, koji otkrivaju performanse određene ekonomije u različitim aspektima ekonomije znanja i omogućava njihovo poređenje sa performansama drugih država. U okviru izveštaja izračunavaju se indeksi sva 4 faktora razvoja ekonomije znanja, kao i dva agregatna indeksa:

- *Indeks znanja (KI)*, koji meri sposobnost i kapacitet neke države da stvara, usvaja i širi znanje. Ovo je indikator celokupnog potencijala jedne države da razvija znanje [7].
- *Indeks ekonomije znanja (KEI)*, koji uzima u obzir da li je i koliko okruženje pogodno za efektivno korišćenje znanja u cilju ekonomskog razvoja. To je agregatni indeks koji predstavlja opšti nivo razvijenosti neke države ili regiona u uslovima ekonomije znanja, ili opšta mera nivoa spremnosti neke države ili regiona za ekonomiju znanja [7].

Program KAM omogućava državama da razviju eksplicitne strategije u cilju da maksimalno koriste znanje koje doprinosi ekonomskom rastu i bogatstvu i poveća nacionalnu konkurentnost.

3. EKONOMIJA ZNANJA I INOVATIVNOST U REPUBLICI SRBIJI

Opređeljenost Republike Srbije pristupanju EU, iziskuje potrebu razvoja konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. U ovom delu rada izvršena je analiza spremnosti Republike Srbije za ekonomiju znanja, trenutne razvijenosti ekonomije znanja u Srbiji, pozicije Srbije sa aspekta ekonomije znanja u međunarodnim okvirima i regionu, kao i analiza inovativnosti, jednog od 4 ključna faktora razvoja ekonomije znanja u Republici Srbiji.

U tabeli 1 prikazani su KEI i KI indeksi, kao i indeksi 4 faktora razvoja ekonomije znanja za 10 najrazvijenijih nacionalnih ekonomija znanja u svetu, kao i Republiku Srbiju, u cilju sagledavanja pozicije Republike Srbije u međunarodnim okvirima.

Tabela 1 Deset najrazvijenijih država i pozicija Srbije sa aspekta ekonomije znanja [8]

Pozicija	Država	KEI	KI	Ekonomski režim	Inovacija	Edukacija	ICT
1	0 Danska	9.52	9.49	9.61	9.49	9.78	9.21
2	+2 Švedska	9.51	9.57	9.33	9.76	9.29	9.66
3	0 Finska	9.37	9.39	9.31	9.67	9.77	8.73

4	+1	Holandija	9.35	9.39	9.22	9.45	9.21	9.52
5	+4	Norveška	9.31	9.25	9.47	9.06	9.60	9.10
6	+5	Kanada	9.17	9.08	9.45	9.44	9.26	8.54
7	-1	UK	9.10	9.06	9.24	9.24	8.49	9.45
8	+7	Irska	9.05	8.98	9.26	9.08	9.14	8.71
9	-7	USA	9.02	9.02	9.04	9.47	8.74	8.83
10	-3	Švajcarska	9.01	9.09	8.79	9.90	7.68	9.68
53	+14	Srbija	5.74	6.32	4.01	6.15	5.83	6.99

Istraživanja Svetske banke za 2008. godinu svrstavaju Srbiju na 53. poziciju na rang listi od ukupno 145 rangiranih zemalja. Na skali od 0 do 10, stepen razvijenosti ekonomije znanja u Srbiji je 5.74, dok je indeks znanja (KI), odnosno indeks celokupnog potencijala države da razvija znanje - 6.32. Važno je napomenuti da je Srbija u periodu 1995-2008. godine popravila svoju poziciju za 14 mesta.

Ipak, podatak o boljoj poziciji na rang listi, ukazuje da je u periodu 1995-2008. godine broj država od kojih je Srbija imala veće indekse ekonomije znanja veći od broja država koje su imale veće indekse od Srbije. Napredak u razvoju konkurentne ekonomije znanja u Srbiji otkriva povećanje KEI indeksa u periodu 1995-2008. godina (tabela 2) sa 5.26 na 5.74. Vrednosti indeksa, koji ocenjuju performanse 4 faktora razvoja ekonomije znanja, otkrivaju snage i slabosti Srbije sa aspekta daljeg razvoja ekonomije znanja. Snaga daljeg razvoja ekonomije znanja u Srbiji leži u inovacionom potencijalu i relativno dinamičnoj informaciono-komunikacionoj infrastrukturi (ICT) (Indeks inovativnosti= 6.15, Indeks ICT=6,99), dok su slabosti izražene kod kompetentnosti ljudskih resursa, a naročito u ekonomskom i institucionalnom režimu koji nedovoljno podstiče efikasno stvaranje, širenje i upotrebu znanja (Indeks edukacije =5.83, Indeks ekonomskog podsticaja i instutucionalnog režima=4.01).

U cilju bržeg razvoja konkurentne ekonomije znanja Republika Srbija mora artikulirati odgovarajuće strategije razvoja efektivnog inovacionog sistema i tehnološkog napretka, a posebnu pažnju mora posvetiti obrazovanju i kompetencijama stanovništva neophodnim za konkurentnost u ekonomiji znanja, kao i ekonomskim i institucionalnim inicijativama neophodnim za podsticaj daljem razvoju ekonomije znanja.

U tabeli 2 su predstavljeni KEI indeksi i indeksi faktora razvoja ekonomije znanja za Srbiju i države u regionu, u cilju sticanja uvida u stepen razvijenosti ekonomije znanja u regionalnim okvirima i poređenja Srbije sa zemljama u regionu. Indeksi su iskazani za 1995. i 2008. godinu, kako bi se pratile promene regionalnih ekonomija znanja u navedenom vremenskom periodu.

U okviru regiona bivših republika SFRJ (osim Crne Gore, koja nije obuhvaćena ovim izveštajem Svetske banke) i zemalja Balkana, Slovenija je na vodećoj poziciji po KEI indeksu, što znači da trenutno ima najrazvijeniju ekonomiju znanja u regionu. Slovenija je na vodećoj poziciji bila i 1995. godine, ali je KEI indeks povećala tokom prethodnih 13 godina. Sledi Mađarska, sa neznatno manjim stepenom razvijenosti ekonomije znanja, a potom slede države regiona sa znatno manjim indeksima ekonomije znanja: Bugarska, Hrvatska, Rumunija, Srbija, Makedonija i na kraju je Bosna i Hercegovina, koja u 2008. godini ima najniži indeks ekonomije znanja u posmatranom regionu.

Tabela 2 Pozicija Srbije u regionu sa aspekta ekonomije znanja [8]

Država	KEI		Ekonomski podsticaj i institucionalni režim		Inovacija		Edukacija		ICT	
	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995
Slovenija	8.15	7.81	8.10	6.95	8.31	7.91	8.31	7.95	7.88	8.43
Mađarska	8.00	7.39	8.35	6.76	8.21	7.71	7.73	7.53	7.70	7.55
Bugarska	6.99	6.84	7.14	5.84	6.43	7.17	7.65	7.30	6.74	7.04

Hrvatska	7.28	6.72	7.26	4.98	7.67	7.49	6.56	7.05	7.62	7.36
Rumunija	6.43	5.79	6.98	5.83	5.74	4.89	6.47	6.26	6.55	6.16
Srbija	5.74	5.26	4.01	1.04	6.15	7.79	5.83	5.33	6.99	6.88
Makedonija	5.58	5.17	5.34	4.02	4.67	4.43	5.42	5.23	6.88	7.00
BiH	4.58	4.37	4.26	3.67	3.11	2.93	5.70	4.95	5.24	5.93

Ovakav redosled država u regionu prema stepenu razvijenosti ekonomije znanja bio je i 1995. godine, ali je primetno da su sve države u regionu poboljšale indeks ekonomije znanja u periodu 1995- 2008. godine, što su znači da su razvijale sve aspekte, koji su važni za razvoj konkurentne ekonomije znanja.

Što se tiče efektivnosti inovacionog sistema država u regionu, redosled je nešto drugačiji. Slovenija i Mađarska su i po ovom indeksu na prvom i drugom mestu, a slede Hrvatska, Bugarska, Srbija, Rumunija, Makedonija i Bosna i Hercegovina. Najbolji ekonomski i institucionalni podsticaj razvoju ekonomije znanja je u Mađarskoj, a najlošiji u Srbiji. Iako je Srbija u periodu 1995-2008. godine napravila veliki napredak u sferi ekonomskog i institucionalnog podsticaja razvoju ekonomije znanja (popravila je ovaj indeks sa 1.04 na 4.01), Srbija i dalje zaostaje u ovom segmentu za državama u regionu. Poredeći edukaciju i kompetentnost stanovništva za ekonomiju znanja u državama regiona, na prvom mestu je Slovenija, a na poslednjem Makedonija. U pogledu ICT-a, najrazvijeniju i najdinamičniju ICT infrastrukturu ima Slovenija, a najnerazvijeniju Bosna i Hercegovina.

Posmatrajući položaj Srbije u regionu, prema stepenu razvijenosti ekonomije znanja i faktora razvoja ekonomije znanja, moguće je zaključiti da Srbija ima najbolju poziciju sa aspekta razvijenosti ICT-a (4. pozicija od 8 posmatranih država u regionu), a daleko najnepovoljniju poziciju sa aspekta ekonomskog i institucionalnog podsticaja razvoju ekonomije znanja (poslednja pozicija i najniži indeks u regionu).

Razmatrajući razvoj ekonomije znanja i faktora koji u najvećoj meri pospešuju razvoj konkurentne ekonomije znanja u Srbiji u periodu 1995-2008. godine, moguće je zaključiti da je Srbija u ovom periodu ulaganjem u ICT, obrazovanje i kompetentnost stanovništva i preduzimanjem inicijativa koje podstiču razvoj ekonomije znanja uspela da u posmatranom periodu podigne stepen razvijenosti ova tri faktora, i na taj način podigne nivo razvijenosti nacionalne ekonomije znanja. Ono što zabrinjava je drastičan pad vrednosti indeksa inovacije u periodu 1995-2008 godine, koji otkriva nedovoljno investiranje u razvoj efektivnog inovacionog sistema, što rezultira padom efektivnosti i efikasnosti inovacionog sistema u Srbiji tokom poslednjih 13 godina. S obzirom da je efektivan inovacioni sistem, jedan od ključnih faktora razvoja ekonomije znanja, Srbija mora prvenstveno povećati ulaganja u istraživanje i razvoj i preduzeti niz inicijativa koje će omogućiti bolji i lakši pristup inovacijama, novim tehničkim rešenjima, menadžerskim i organizacionim veštinama i pospešiti prenos know-how putem naučno-tehnoloških parkova, inkubatora, klastera, itd.

4. ULOGA INOVATIVNOSTI MSP U RAZVOJU EKONOMIJE ZNANJA U SRBIJI

U razvoju konkurentne ekonomije zasnovane na znanju, novim tehnologijama i inovativnosti, od preduzetništva se očekuje važan doprinos, naročito u zemljama u tranziciji, kao što je Republika Srbija. S obzirom da je preduzetništvo ključni pokretač društveno-ekonomskog razvoja i napretka, u okviru razmatranja inovativnosti kao faktora razvoja ekonomije znanja, mora se prevashodno analizirati uloga i značaj inovativnosti MSP sektora za unapređenje inovacionog sistema države, a samim tim i razvoja konkurentne nacionalne ekonomije znanja.

4.1 Značaj i uloga MSP sektora u privredi Srbije

Dinamička i strukturalna analiza nivoa razvijenosti MSPP u periodu 2004-2008. godine pokazuje da ovaj sektor

postaje sve značajniji segment u sprovođenju reformi, nosilac inovativnosti i pokretačka snaga revitalizacije, transformacije i razvoja poslovne aktivnosti privrede. Tokom 2008. godine:

- u sektoru MSPP poslovalo je 303.449 privredna subjekta, sa 940.159 zaposlenih, ostvareno je 66,6% prometa i 59,1% bruto dodate vrednosti nefinansijskog sektora privrede,
- MSPP sektor je generisao 33.490 novozaposlenih u odnosu na 2007.
- Promet MSPP (4.662 mlrd. dinara) realno je povećan za 2,4% u odnosu na 2007., a 20,1% u odnosu na 2004. godinu,
- BDV (837,9 mlrd. dinara) beleži rast od 5,0% (51,1% u odnosu na 2004.).

Spoljnotrgovinskom aktivnošću MSPP u 2008. godini ostvareno je 45,5% izvoza i 59,3% uvoza privrede Srbije (38,2%, odnosno 55,7% u 2004. godini). Posledice globalne finansijske krize odrazile su na poslovanje nefinansijskog sektora privrede Srbije. Nakon dve pozitivne godine, privreda je u 2008. neto gubitak – gubitak je za 12,3% veći od vrednosti iskazane dobiti, a kod velikih preduzeća gubitak prevazilazi ostvarenu dobit za 89,4%. Sektor MSP se ponovo pokazao kao fleksibilniji deo privrede strukture koji se najbrže prilagođava novonastalim okolnostima. Iako se ostvareni gubitak MSPP značajno povećao u odnosu na 2007. godinu (za 69,5%), ostvarena dobit je za 18,3% (34,1 mlrd. dinara) veća od iskazanog gubitka.

Dinamičan razvoj MSP sektora u periodu 2001-2008. godina rezultat je poboljšanih opštih uslova privređivanja i povećane pravne sigurnosti privrednih subjekata. Unapređenje poslovnog okruženja i intenzivna investiciona aktivnost uticalo je na pozitivne rezultate u funkcionisanju ovog sektora (skoro 50% ukupnih investicija u osnovna sredstva Srbije u 2007. godini), rentabilno poslovanje malih i srednjih preduzeća (u 2008. godini ostvarili 74% dobiti privrede, dok je ispodprosečna stopa profitabilnosti 38,1% - nefinansijski sektor: 38,3%; veliki sistemi: 38,6%, rezultat niske stope profitabilnosti preduzetnika – 22,5 odsto. Sa dominantnim učešćem u broju privrednih subjekata – 303.449 ili 99,8% (86.630 preduzeća i 214.819 preduzetnika) u 2008. godini ovaj sektor sa 940.159 radnika angažuje preko 2/3 zaposlenih nefinansijskog sektora; stvara 2/3 ukupnog prometa (4.663 mlrd din); gotovo 60% BDV (838 mlrd din); skoro 50% izvoza (275 mlrd din) i 60% uvoza (752 mlrd din) nefinansijskog sektora Srbije [9].

Ipak, u posmatranom periodu ovaj sektor pokazuje i osnovne slabosti: opadajući trend neto efekta novoosnovanih preduzeća (8.180 u 2008.godini prema 9.875 u 2007. i 10.008 u 2006. godini) pokazuje da se u 2008. godini na svako ugašeno preduzeće osniva tek 4 nova preduzeća; nedovoljan broj i slaba ekonomska snaga srednjih preduzeća; neizjednačen pravni status preduzetnika i pravnih lica; nedovoljna horizontalna i vertikalna povezanost ispoljena, između ostalog, i kroz neefikasnu i slabu internacionalizaciju. Pored ovoga, visoka regionalna (Grad Beograd i Južno bački okrug) i granska (trgovina na veliko i malo, kao i prerađivačka industrija) koncentracija, uz nisku zastupljenost grana visoke tehnologije, *nemogućnost preuzimanja inicijative u oblasti razvoja i primene inovacija i tehničko-tehnološkog napretka*, kao i *povećanja produktivnosti i konkurentnosti privrede*, ukazuje na njegov nedovoljan uticaj na smanjenje regionalnih razlika i promenu privredne strukture zemlje.

U godišnjim izveštajima *Evropske komisije* o napretku Srbije u razvoju MSP sektora i primeni principa Evropske povelje za mala preduzeća, ističe se pozitivna tendencija razvoja i uticaja malih i srednjih preduzeća na ublažavanje početnih negativnih efekata tranzicije. Međutim, komparativna analiza sa EU 27 i zemljama u okruženju – članicama EU (istraživanja Svetske banke, kao i tranzicioni EBRD indikatori) pokazuje zaostajanje u nivou razvijenosti MSP sektora Srbije, odnosno pogoršanje poslovnog ambijenta srpske privrede i 94. poziciju na rang listi od 181 zemlje (91. u 2007. godini). Visoka stopa rane preduzetničke aktivnosti, iskazana TEA indeksom (*Total Entrepreneurial Activity*) koji, prema GEM (*Global Entrepreneur Monitor*) istraživanju iznosi 7,6 za Srbiju u 2008. godini, više je odgovor na ublažavanje negativnih efekata tranzitornih kretanja, nego rezultat poslovne prilike.

4.2 Inovacioni sistem MSP sektora u Republici Srbiji

Procesi globalizacije i radikalnih tehnoloških promena na kraju 20. veka (pre svega ICT-a) kreirali su novu realnost u kojoj je inovacija jedan od ključnih elemenata konkurentne prednosti preduzeća, ali i nacionalne ekonomije. Ovakav razvojni trend 90-ih godina prošlog veka je inicirao evropska (OECD) istraživanja u domenu merenja inovativnosti nacionalnih ekonomija (CIS - Community Innovation Survey, EIS – European Innovation Scoreboard). Inovacioni sistem MSP sektora u Srbiji analiziran je na osnovu rezultata istraživanja inovacionih aktivnosti MSP sektora u Srbiji, kao i rezultata istraživanja stanja inovacionog kapaciteta MSP u regionu centralne Srbije [9].

Slede osnovni zaključci o inovacionom sistemu MSP sektora u Republici Srbiji:

- Najveći intenzitet inovacionih aktivnosti MSP je u organizaciji preduzeća, zatim u proizvodima/uslugama i procesima, a najmanji je u marketingu.
- Najviše MSP, koja imaju inovativnu aktivnost, pripada oblastima delatnosti usluga (38,45%) i proizvodnje (37,44%).
- Svoje inovacione aktivnosti MSP preduzeća u Srbiji u najvećoj meri realizuju sa isporučiocima opreme, materijala, komponenta ili softvera kao i sa korisnicima i klijentima. Značajna je i saradnja sa drugim preduzećima, dok je saradnja sa ino-partnerima nešto ređa, jer je i broj preduzeća koja imaju uspostavljenu saradnju sa ino-partnerima manji. Međutim, ono što otkriva nepostojanje efektivnog transfera inovacija je da se u procesu realizacije inovacija u MSP, kao partneri najređe pojavljuju državni ili privatni istraživački instituti, univerziteti i druge visokoobrazovne institucije, kao i konsultantske kuće.
- Najznačajniji inovacioni izvori za MSP u Srbiji su sajmovi, Internet i isporučioци opreme i materijala, a zatim po važnosti slede korisnici/kupci/klijenti, stručna literatura i konkurencija.
- Do inovacija je praktično nemoguće doći bez inovacionih troškova. Međutim, sredstva koja se ulažu u inovativne procese, ne garantuju, ali značajno povećavaju verovatnoću inoviranja. Ukupni troškovi za inovacione aktivnosti MSP u Srbiji učestvuju u ukupnom prihodu sa 3,41%. Međutim, obzirom da je u više od ¼ MSP prosečna starost opreme veća od 10 godina, najveći deo troškova za inovacione aktivnosti odlazi za nabavku mašina i proizvodne opreme i pribavljanje tehnologije (izvan preduzeća) vezano za realizaciju inovacija, a znatno manje na istraživanje i razvoj unutar preduzeća, obezbeđenje usluga razvoja izvan preduzeća i obuku kadrova koji rade na inovacijama. Ovi podaci ukazuju da je MSP sektor u Srbiji još uvek okrenut ka proizvodnoj imitaciji i nedovoljno orjentisan na proizvodnu inovaciju i nove inovativne proizvode, koji se nisu pojavljivali na tržištu.
- U okviru ispitivanja inovacionih strategija treba imati u vidu da inovacija živi i daje svoj puni doprinos, samo ukoliko u preduzeću postoji inovaciona strategija, odnosno standardizovane procedure za prikupljanje i procenu inovativnih predloga, sistem za uvođenje uspešno ocenjenih inovativnih predloga u poslovne procese, standardizovane procedure za dalje usavršavanje primenjenih inovacija, sistem za nagrađivanje zaposlenih koji rade na inovacijama i sistem zaštite realizovanih inovacija u smislu intelektualne svojine [10]. Ispitivanja inovacionih strategija MSP u Srbiji pokazuju da MSP uglavnom imaju strateški pristup inovacijama, kao i standardizovane procedure za dalje prilagođavanje i usavršavanje primenjenih inovacija [9]. Sa druge strane, istraživanje intelektualnog kapitala preduzeća u Srbiji [10], otkrilo je da se oko 75% inovativnih predloga implementira u preduzećima u Srbiji, što je sasvim zadovoljavajući procenat. Međutim, samo 25% njih, implementira se po standardnim procedurama, jer preduzeća imaju sisteme za prikupljanje, procenu i primenu uspešno ocenjenih inovativnih predloga, a 7,5% inovativnih predloga se patentira i na taj način štiti u smislu intelektualne svojine. Ostale inovativne predloge zaposleni u organizaciji spontano i samostalno primenjuju u okviru poslovnih procesa. Od 25% inovativnih predloga koji se ne primenjuju, 10% je kodifikovano, dok je 15% inovativnih predloga ostalo u tacit formi (u glavama zaposlenih). Procenati kodifikacije, implementacije i patentiranja inovativnih predloga su različiti, ako se pojedinačno analiziraju privredni sektori [11].
- Što se tiče inovacione motivacije, ona je svakako od velikog značaja za inovacioni kapacitet preduzeća. Rezultati istraživanja stavova menadžera u MSP sektoru u Srbiji prema ključnim aspektima inoviranja pokazuju da se menadžeri uglavnom slažu da je inovativno razmišljanje rukovodstva ključno za konkurentnost preduzeća, da

se zaposleni moraju stimulisati da rade na inovacijama, kao i da je sistemsko uvođenje inovacija jedna od ključnih karakteristika uspešnog preduzeća [9]. Međutim, u okviru istraživanja intelektualnog kapitala u Srbiji [10], dobijeni su drugačiji rezultati, koji ukazuju na vrlo loš odnos menadžmenta srpskih preduzeća prema inovaciji. U okviru 10 različitih karakteristika zaposlenih, top menadžeri su stalno usavršavanje zaposlenih i njihovu inovativnost svrstali na pretposlednje i poslednje mesto, prema kriterijumu koliko ove karakteristike cene kod zaposlenih. Ovaj rezultat zabrinjava, s obzirom da je inovacija imperativ opstanka u modernom biznisu, a nema kontinuiranog inoviranja bez kontinuiranog stručnog usavršavanja zaposlenih.

- Ključni faktori inoviranja u MSP sektoru u Srbiji su: unapređenje kvaliteta proizvoda i usluga, smanjenje troškova proizvodnje i uvećanje prihoda preduzeća. Samim tim logično je da su najučestaliji oblici inovacione prakse u MSP u Srbiji: rad na proizvodu sa boljim performansama, pravljenje potpuno novog proizvoda i smanjenje troškova za postojeće proizvode [9].
- Najznačajniji efekat uvedenih inovacija u MSP je poboljšanje kvaliteta proizvoda i usluga.
- Najznačajniji otežavajući faktor za inoviranje u MSP u Srbiji je nedostatak finansijske podrške iz javnih fondova, kao i drugih izvora finansiranja, a slede preveliki troškovi inovacija, neizvesna tražnja na tržištu za novim proizvodom i nedovoljan profit od uvođenja inovacije.
- Analizom inovativnog kapaciteta MSP u Srbiji moguće je zaključiti da su najveći problemi MSP u Srbiji nedostatak inovacione strategije, nedostatak inovacionih izvora i visoki inovacioni troškovi. Sa druge strane, MSP u Srbiji su sasvim dobra kada je reč o inovacionim ciljevima, faktorima inoviranja i inovativnom praksom [9].
- Nova Strategija konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih preduzeća 2008-2012 kao svoj osnovni cilj postavlja snažniji MSP sektor koji podiže konkurentnost privrede i životni standard u Republici Srbiji približava. Ova Strategija zasnovana je na: (1) konkretnim prioritetima razvoja MSP u Srbiji, (2) pristupu koji su usvojile zemlje EU u politici razvoja MSP i (3) primeni Evropske Povelje o malim preduzećima.

5. ZAKLJUČAK

Srbija je tek 2001. godine otpočela tranziciju, i u pogledu razvoja ekonomije znanja je u velikom zakašnjenju u odnosu na razvijene i uspešne članice EU. Stoga je neophodno brže prilagođavanje strategije nacionalnog razvoja novoj razvojnoj i tehnološkoj paradigmi sa ciljem uspostavljanja inovativnog ambijenta, koji doprinosi izgradnji inovativne privrede i društva.

S obzirom da je preduzetništvo ključni pokretač društveno-ekonomskog razvoja i napretka, dalje jačanje finansijske i nefinansijske podrške, kao i unapređenje poslovnog ambijenta za ovaj sektor je imperativ za Republiku Srbiju u cilju razvoja konkurentne ekonomije znanja. Dinamičniji razvoj MSP i preduzetništva u narednom periodu zahteva podsticanje inovativne aktivnosti srpskih preduzeća, programe za podršku rastu produktivnosti, podizanje konkurentnosti na nivou preduzeća, jačanje izvozne orijentacije i internacionalizaciju poslovanja, investiranje, kao i promovisanje poslovne saradnje među privrednim subjektima (razvoj klastera, sistem podugovaranja itd.). Pri tome je MSP sektoru potrebno pružiti odgovarajuću podršku primenom politike koja će podstaći njegov dalji napredak, a posebno onih MSP koje imaju najveće potencijale za razvoj inovativnosti i internacionalizaciju poslovanja.

Izgradnja efektivnog inovacionog sistema MSP sektora u Srbiji podrazumeva prijateljsko inovativno okruženje za MSP, povećanje mobilnosti, bolju saradnju sa visokim obrazovanjem i istraživačkim institucijama, stvaranje javnih usluga koje će podsticati inovacije MSP sektora, finansiranje inovacija MSP (zajmovi, kreditne garancije, poreske olakšice, regionalni fondovi), osnivanje i rast inovativnih MSP (spin-off preduzeća, poslovni inkubatori, naučno-tehnološki parkovi), tržište za transfer tehnologije u MSP (koje podrazumeva traženje tehnologije, licenciranje tehnologije, marketing tehnologije, tehnološku kooperaciju, industrijsku povezanost, zaštitu intelektualne svojine i spremnost za promene), kooperaciju i koordinaciju MSP (snabdevačke lance, klustere, sektorske mreže, tehničke kooperacije, joint venture), upravljanje inovacijama u MSP (preduzetnički trening, tehnološko predviđanje, razvoj tržišta, zaštita intelektualne svojine, spremnost na rizik i gubitak), istraživačku praksu MSP (istraživačko partnerstvo i mreže, industrijsko povezivanje, in-

house istraživanje, DEMO projekti, transfer tehnologije, naučno-tehnološki parkovi), teritorijalni pristup inovacijama MSP (regionalne inovacione strategije, regionalni fondovi, regionalne mreže, klasteri, regionalne podrške inovacijama), kao i brojne preduzetničke preduslove (inovativna kultura, obrazovanje i obuka, sposobnost preuzimanja rizika, sposobnost promena, administrativni propisi i zakoni). Ovi zadaci su prepoznati i realizovaće se kroz Strategiju za konkurentna i inovativna mala i srednja preduzeća 2008-2012. godine, kao i doslednu primenu principa Evropske povelje za mala preduzeća.

S obzirom da je MSP sektor postao jedan od osnovnih stubova ekonomskog razvoja Srbije, efektivan inovacioni sistem ovog sektora u velikoj meri doprinosi unapređenju inovacionog sistema države, a samim tim i bržem razvoju konkurentne nacionalne ekonomije znanja. Ipak, za dalje unapređenje nacionalnog inovacionog sistema u Srbiji neophodno je: podizanje svesti o značaju inovacija, reforma naučno-istraživačkih institucija u pravcu većeg fokusiranja na komercijalnu primenu rezultata istraživanja i podizanje inovacionih kapaciteta ovih institucija, uključivanje u međunarodne tokove u naučno-istraživačkoj delatnosti i razmeni znanja, stvaranje uslova za veće investiranje javnog i privatnog sektora u istraživanje i primenu inovacija, jačanje veza između nauke, obrazovnog sistema i privrede radi poboljšanja transfera znanja i tehnologije, razvoj infrastrukture za podršku inovacijama.

Aktuelni privredni trenutak u Srbiji karakteriše izazov stvaranja preduzetničkog društva čije su osnovne vrednosti znanje, inovativnost i tehnologije. Prihvatanjem nove razvojne i tehnološke paradigme i izgradnjom novog socijalnog i institucionalnog sistema Republika Srbija je na putu izgradnje stabilnog i prosperitetnog društva i inovativne privrede zasnovane na znanju.

LITERATURA

1. Florida, R., Kenney M., (1993), **The New Age of Capitalism: Innovation-Mediated Production**, Futures: The Journal of Forecasting and Planning,
2. Stewart, T. A., (1997), **Intellectual capital: The New Wealth of Organizations**, New York: Doubleday
3. Weggeman, M., (1997), **Organiseren met Kennis. Schiedam: Inaugurele rede Technische Universiteit Eindhoven.** Scriptum Management.
4. Čabrilović, S., (2005), **Prvi izveštaji o intelektualnom kapitalu u SCG**, Beograd: INFO M, ISSN: 1451-4397 UDC 659.25, Vol. 15-16, pp. 15-21.
5. Penezić, N. (2009), **Preduzetništvo –savremeni pristup**, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Educons, Novi Sad.
6. Pulić, A., (2007), **The Principles of Intellectual Capital Efficiency - A Brief Description**, Proceedings of the International Conference, IC Congress »Intellectual Capital- The Future of Business Navigation«, held on InHolland University, Haarlem, Netherlands on 3rd and 4th may 2007.
7. World Bank Institute (2008), **Knowledge for Development (K4D)**, http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/461197-1199907090464/k4d_bookletjune2008.pdf, retrieved May 8, 2009.
8. http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp
9. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, (2008), **Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2007. godinu**, Beograd
10. Čabrilović, S., (2008), **Istraživanje indikatora za merenje intelektualnog kapitala organizacija**, Doktorska disertacija, Univerzitet u Novom Sadu, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad.
11. Čabrilović, S., (2009), **IC-Based Inter-Industry Variety in Serbia**, Electronic Journal of Knowledge Management (EJKM), ISSN: 1479-4411, Vol 7, Issue 4 (Special Issue ECIC, The Netherlands 2009) pp. 425-436.

MEĐUSOBNA POVEZANOST I USLOVLJENOST BANAKA I PREDUZETNIŠTVA U BOSNI I HERCEGOVINI U FUNKCIJI EFIKASNIJEG SUPROSTAVLJANJA GLOBALNOJ EKONOMSKOJ KRIZI

CONNECTION OF BANKS AND ENTERPRENEUERSHIP IN FUNCTION OF EFECTIVE CONFRONTAING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Darko Petković¹, Rifet Đogić², Amel Memić³, Hajrudin Hadžidedić⁴

¹dr.sc. Darko Petković, vanredni profesor na Mašinskom i Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zenici

²dr.sc. Rifet Đogić, docent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zenici

³Amel Memić, irektor ProCredit Bank – Filijala u Zenici

⁴mr.sc. Hajrudin Hadžidedić, direktor Turističke zajednice Posavskog kantona

Ključne riječi: globalno ekonomsko okruženje, globalna kriza, banke, inovativnost, preduzetništvo

REZIME:

Domaća preuzeća posluju u globalnom ekonomskom okruženju kojeg je u značajnoj mjeri zahvatila recesija. Upravljanje preduzećima u ovakvom turbulentnom i krizom zahvaćenom okruženju predstavlja pravi izazov za inovativne i preduzetnički orijentisane menadžere. Jedini efikasan lijek za suprostavljanje globalnoj ekonomskoj krizi jeste razvoj preduzetništva kroz sinergijski efekat povećanja međusobne povezanosti i saradnje bankarskog i preduzetničkog sektora. Ovaj rad upravo treba da ukaže na potrebu jačanje ove veze koja podrazumjeva aktivniju ulogu banaka u jačanju, ohrabivanju i unapređivanju poduzetništva kao glavnog oruđa u borbi protiv siromaštva i prosperiteta jedne nacionalne ekonomije.

Keywords: global economic environment, global crisis, banks, innovation, entrepreneurship

ABSTRACT:

Domestic companies are operating in the global economic environment which is significantly affected by the recession. Managing companies in this turbulent and crisis-torn environment represent a real challenge for the innovative and entrepreneurial-oriented managers. The only effective remedy for opposing to global economic crisis is the development of entrepreneurship through the synergetic effect of increasing interdependence and cooperation between the banking and entrepreneurial sectors. This work should just point out the need to strengthen these connections, which implies a more active role of the banks in strengthening, encouraging and promoting entrepreneurship as a major tool in the fight against poverty and prosperity of one national economy.

1. UVODNA RAZMATRANJA

U današnjem trubuletnom okruženju ekonomske kategorije *poduzetništvo* i *bankarstvo* zauzimaju značajno mjesto. Razvoj preduzetništva predstavlja jedan od uslova razvoja malog i srednjeg biznisa. Brži ili sporiji razvoj poduzetništva

oblikuje i utiče na ekonomski razvoj jedne nacionalne ekonomije. Ljudska potreba za traganjem i istraživanjem nečega novoga, razvijanje različitih ideja i njihovo pretakanje u biznis koji će omogućiti stvaranje nove vrijednosti i veće produktivnosti, stalni je izvor inspiracija svih poslovnih ljudi. U stalnoj potrazi za novim, poduzetnici su uglavnom prepušteni sami sebi, vođeni vlastitom filozofijom, znanjem i iskustvom, koje često nije dovoljno. Međutim, upornost i spremnost karakteristike su svakog entuzijaste koji želi da svaku novu ideju prenese u biznis.

Na formiranje preduslova za razvijanje poduzetništva utiče veći broj faktora kao što su kultura, iskustvo, navike porodice, grupe gdje poduzetnik pripada, znanja, profesije, ambijent, novac itd. Svaki od ovih pojedinačnih faktora daju značajan doprinos u razvijanju preduzetništva. Njegove osnovne karakteristike su rizik, kreativnost, nezavisnost, upornost i nagrađivanje. Cjelokupan proces je dugotrajan, neizvjestan, nepredvidljiv, haotičan, rizičan itd. Ali je i pitanje zašto je tako mnogo ljudi koji su spremni provesti mnogobrojne godine i pri tome naporno raditi često luđačkim tempom, upuštati se u opasne rizike i neizvjesnosti. Bez obzira na različite uzroke, posljedice poduzetništva se danas mogu vidjeti u svakoj privredi jedne zemlje. Ona predstavlja temelj ka formiranju malog i srednjeg biznisa, otvaranju mnogobrojnih radnih mjesta, promjena stila života, povećanju poreskih prihoda i investicija, a to sve doprinosi ekonomskom razvoju jedne zemlje. Međutim, kao i u ostalim aspektima života, sve navedene karike potrebne za razvoj poduzetništva uglavnom nisu dovoljno stimulirane, razvijane, unapređivane, podržane, što kao posljedicu ima mnogobrojne neuspjehe i propuste, tako da nekada i dobre ideje ne ugledaju svijetlost dana ili je znatno skraćen životni vijek malog ili srednjeg biznisa.

Bankarstvo danas ima važnu ulogu u ukupnim ekonomskim odnosima jedne zemlje. Ako to pogledamo u okvirima BiH, može se primjetiti da je ovo jedan od najrazvijenih sektora. Mnoge međunarodne banke proširile su svoju mrežu i imaju svoje banke kćeri u BiH. Međutim, sa njihovim dolaskom, porasla su i očekivanja potencijalnih klijenata, nadajući se kvalitetnijoj usluzi, dugoročnijoj saradnji, većoj transparentnosti i promjeni dosadašnje korporativne kulture i navika.

Posmatrajući ulogu banaka u privredi svake države, može se primjetiti njena osnovna uloga u prikupljanju slobodnih i raspoloživih sredstava i njihovo angažovanje u poslovne djelatnosti u kojima je prisutan nedostatak i potreba za dodatnim finansijskim sredstvima. Banke se često posmatraju kao finansijske institucije preko kojih su usmjereni cjelokupni novčani tokovi jedne privrede. Njihovo angažovanje u procesu reprodukcije doprinosi značajnijem ubrzanje cjelokupnog procesa. Također, u posljednjih nekoliko decenija, desile su se značajne promjene u bankarskom poslovanju, a koje su izazvane različitim faktorima: deregulacija finansijskog sektora, razvoj informacionih tehnologija, globalizacija finansijskog tržišta, povećanje obima i složenosti finansijskih transakcija, porast nestabilnosti finansijskog okruženja i rizika, promjene u preferencijama klijenata i porast njihovih zahtjeva. Paralelno sa ovim promjenama banke, posebno one koje posluju na globalnim tržištima, prisiljene su mijenjati svoje načine poslovanja, kako ne bi gubili tržišnu poziciju. Na ovaj način banke biraju novu poslovnu strategiju, a koja predstavlja uspostavljanje odgovarajuće veze između banke i brzo mijenjajuće poslovne sredine, a što zahtjeva stalno iznalaženje novih načina, metoda i postupaka u cilju obezbjeđivanja bolje efikasnosti poslovanja, ali i da obezbjedi opstanak banke kao tržišnog subjekta u uslovima rastuće konkurencije. U svojoj interakciji za poslovnim okruženjem, banke u konkurentskom okruženju nastoje da ostvare svoj jedini cilj, a to je maksimizacija profita, što je značajno skrenulo i usmjerilo aktivnosti banaka svake države.

Ako posmatramo poduzetništvo i bankarstvo, onda se može primjetiti mnoge dodirne tačke. Glavni problem svakog poduzetnika je novac. Uglavnog ga nemaju ili imaju nedovoljno. Pored novca, većina poduzetnika za koje se može se reći da su pioniri biznisa, nemaju dovoljno znanja, organizacijskih i menadžerskih sposobnosti, marketinških iskustava, poznavanje pravne i finansijske regulative itd., tako da prolaze mukotrpan put u ostvarivanju vlastitih ciljeva. Jedna od najčešćih grešaka poduzetnika je da idu u velike banke, umjesto da surađuju sa onim bankama koje će za njih biti najveće. Konsalting usluge od strane banaka su vrlo malo zastupljene, skromne i neefikasne. Uglavnom se nude preko odgovarajućih marketinških kanala, pokušavajući na ispravan način poslati odgovarajuće poruke. Usluge su nekada na vrlo niskom nivou, i banke nedovoljno jasno segmentiraju tržište, a asortiman

proizvoda je prilično skroman. One se uglavnom usmjeravaju prema onim preduzećima koji imaju dobar kolateral, već značajan i uhodan biznis, a manje prema inovativnim poduhvatima. Segment malih i srednjih preduzeća je zanemaren, prilazi mu se sa nepovjerenjem, a taj segment predstavlja uglavnom preduzetnike, koji su samostalno krenuli u svoj poduhvat.

2. ANALIZA ULOGE BANAKA U RAZVOJU PODUZETNIŠTVA

2.1. Odnos banaka i poduzetništva

U posljednjih dvadeset godina došlo je do značajnijih inovacija na finansijskim tržištima i internacionalizacije međunarodnih tokova uzrokujući promjenu bankarstva gotovo do neprepoznatljivosti. Tehnološki napredak i uvođenje infomacionih tehnologija, labavija zakonska regulativa pružili su nove mogućnosti za povećanje konkurentnog pritiska između banaka i nebankovinih institucija. Od vremena kasnih 1980-ih marže koje potiču iz tradicionalnog bankarstva su značajno smanjenje, a visina kapitala za održavanje kapitalne adekvatnosti počinje rasti. Razvitkom međunarodnih finansijskih tržišta i povećanjem različitih finansijskih instrumenata, bankama je omogućen širok pristup izvorima finansiranja. To je bankama otvorilo mogućnosti dizajniranja novih proizvoda i pružanje novih usluga. Iako je dinamika ovih promjena u pojedinim zemljama svijeta bila različita, banke u cijelom svijetu postaju sve više uključene u razvitak novih instrumenata, proizvoda, usluga i tehnika. Tradicionalna bankarska praksa, prikupljanje depozita i plasiranje kredita, postaje samo jedan dio tipičnog bankarskog poslovanja a koje je često nisko profitabilno. Nove usluge koje se zasnivaju na informacijama, kao što je trgovanje na finansijskim tržištima i ostvarivanje različitih vrsta prihoda po osnovu naknada, danas postaju glavni izvori profitabilnosti banaka.

Sa mnogobrojnim inovacijama dolazi do povećanja izloženosti rizicima i povećanja nestabilnosti bankarskog sektora. Internacionalizacija i labavija zakonska regulativa su značajno povećali mogućnost širenja negativnih uticaja, što najbolje možemo vidjeti iz primjera današnje finansijske krize. Iz tog razloga možemo govoriti o uzajamnoj vezi različitih vrsta rizika unutar cjelokupnog sistema, i unutar pojedinačnih banaka. Bankarski rizici se mogu podijeliti u četiri kategorije: finansijski, operativni, poslovni i rizici događaja. Od finansijskih rizika za banku su najznačajniji rizik likvidnosti, kreditni i rizik solventnosti. Kreditni rizik je svakako najznačajniji rizik za banku i određuje vjerovatnoću da dužnik ili korisnik kredita neće biti u mogućnosti da uredno servisira svoje kreditno zaduženje po osnovu glavnice i kamate. Ovaj rizik znači da klijent može biti u cijelosti u nemogućnosti da otplati svoje dugovanje ili ga može odgoditi, a što kasnije može dovesti banku izloženosti riziku likvidnosti. Upravljanje kreditnim rizikom predstavlja bitan element opstanaka svake banke i ovaj rizik često predstavlja najznačajniji pojedinačni uzrok stečajeva banaka.

Od strane bankarstva u posljednjih 20 godina došlo je da ogromnog podsticanja razvoja malih i srednjih preduzeća, koji postaju oslonac razvoja svake zemlje. To ukazuje na sve izraženiju komunikaciju ovih dviju grana privrede. Najznačajnija dodirna tačka međusobnog dugoročnog odnosa jeste ta da banke predstavljaju glavne izvore finansiranja malih i srednjih preduzeća. Ovo je bilo prožeto kroz istoriju, a u posljednje vrijeme snažno dolazi do izražaja. Izgradnja tog povjerenja je praćena nastojanjima banka da što kvalitetnije upravljaju kreditnim rizikom. Ako se zna da je glavni uzrok stečaja banaka kreditni rizik, njegovim doziranjem i ocijenjivanjem banke definišu pristup finansijskim sredstvima malim i srednjim preduzećima, a time i njihovom daljem rastu i razvoju. Vrlo važan parametar, odnosno rezultanta definisanog kreditnog rizika od strane banka predstavlja kamatna stopa, čije povećanje odnosno smanjenje utiče na povećanje odnosno smanjenje potražnje za izvorima finansiranja. To jasno možemo vidjeti na našem primjeru u BiH. Sa promjenom kreditnih politika banaka, promjenom kamatnih stopa uzrokovanih promjenama na finansijskom tržištu dolazi do restriktivne kreditne politike, što uzrokuje značajnije smanjenje kreditne potražnje. Kao rezultat danas u privredi BiH imamo prisustvo nelikvidnosti privrede, a time i usporavanja privrednog rasta. Dolazi do pogoršanja glavnih ekonomskih pokazatelja, a ukupni GDP ima negativan trend.

Privatna preduzeća u BiH smatraju da pristup kreditnim sredstvima predstavlja jednu od najvećih prepreka za njihovo normalno poslovanje i dalji rast. Međutim, pored pada kreditne potražnje od strane malih i srednjih preduzeća,

također dolazi do pada krednih zaduženja od strane fizičkih lica. Ako uzmemo u obzir da većina uposlenih potiče iz sektora malih i srednjih preduzeća, onda promjene u odnosu banke i privatna preduzeća implicira i na promjenu odnosa banaka i fizičkih lica. Na taj način smanjuje se povjerenje prema uposlenicima takvih firmi, što dovodi da ograničavanja njihovoga pristupa finansijskim sredstvima.

2.2. Definisanje uzajamne veze

Mnogi poduzetnici su prilikom pokretanja svoga biznisa pokušali da slijede primjer ili da budu uspješni na način kao što su to neka preduzeća sa milionskim prometom. Taj romantičarski pogled postaje inspiracija i vodilja u nastojanjima ostvarivanja vlastite ideje. U tome procesu nastanka preduzeća, jedna od prvih odluka koje poduzetnici trebaju da donesu jeste otvaranje transakcionog računa u jednoj od poslovnih banaka. Frustracije vezane za kvalitetno upravljanje finansijama nameću rješavanje značajnog koraka, a to je *izbor poslovne banke*. Dakle, na samome početku započinje povezanost banaka i poduzetnika. Prilikom izbora poslovne banke poduzetnici se rukovode različitim načelima kao što su : 1) vlastito iskustvo, 2) preporuka prijatelja, 3) informacije iz medija, 4) poznanstvo sa uposlenicima banke, 5) lokacija banke, 6) dugoročno prisustvo i tradicija banke u mjestu poslovanja itd. Na osnovu istraživanja koje je provela ProCredit banka BiH [1], kao glavne karakteristike za građane BiH prilikom izbora banke su: (1) povjerenjenje u banku, (2) stabilnost banke, (3) kvalitet usluga, (4) dugoročnost poslovanja i tradicija, (5) zadovoljavajuća kreditna ponuda, (6) ljubaznost osoblja banke, (7) obučenosť i znanje uposlenika banke.

Mnogobrojne banke ne obraćaju dovoljno pažanje na poduzetnike u ovoj početnoj fazi, nastojeći da taj dio operativnog posla završe što prije, podcijenjujući u većini slučajeva takvu vrstu klijenta. S druge strane, banke moraju biti svjesni jedne činjenice da sa podsticanjem biznisa, proširuju vlastitu bazu klijenata. U marketingu se često spominje da će zadovoljan klijent prenijeti svoj utisak i zadovoljstvo krugu od 5 do 10 svojih poznanika, a nezadovoljan od 10 do 20.

Kroz svoje dinamično poslovanje, poduzetnici su suočeni sa problemom upravljanja finansijama i nedostatkom finansijskih sredstava. Ova veza je svakako i najznačajnija kako za banku, tako i za poduzetnika. Za banku jer plasira sredstva i klijenta uglavnom veže dugoročno za sebe, a poduzetnika jer je došao do njemu neophodnih sredstava, čije kvalitetno investiranje, omogućuje dalji razvoj vlastite firme. Razlike nastaju što banke ne preuzimaju rizik ili gledaju da ga svedu na najmanju moguću mjeru iz razloga jer oni pozajmljuju novac depozitara i ne žele da taj novac izlože prevelikom riziku. Te razlike su naročite izložene u uslovima malog iznosa ulaganja od strane poduzetnika, što za banku znači veći rizik. S druge strane, poduzetnici su ti koji preuzimaju rizik. Ako moraju, oni često rizikuju sa vlastitim ušteđevinama u razvoj svoga baznisa. Kao što se određene šanse i prilike na tržištu javljaju iznenada, a prvenstveno iz razloga ne provedene kvalitetne analize na tržištu, tako poduzetnici reaguju ishitreno, gdje brzina i efikasnost banke dolaze u prvi plan, a cijena proizvoda i usluga manje relevantna.

Sa svojim prvim ulaskom u poslovnu banku, pa dalje tokom svoga poslovanja veza između banke i poduzetnika se dalje produbljuje iz razloga neophodnosti rješavanja različitih potreba. Sa povećanjem svoga znanja i iskustva, poduzetnici počinju koristiti ostale pro-izvode i usluge banke: 1) stručni finansijski savjeti, 2) kreditne informacije, 3) informacije na tržištu, 4) makroekonomske informacije, 5) različite edukacijske programe itd.

Osim toga, svaka banka nastoji da što potpunije obuhvati poslovanje klijenta, nastojeći da većina ili u cijelosti njegovo poslovanje bude usmjereno i naslonjeno na izabranu banku, što u krajnjem ishodu utiče na profitabilnost same banke. Međutim, u onome momentu kada banka počinje gledati samo vlastiti interes, visoku zaradu i maksimalnu zaštitu vlastitih kreditnih plasmana, ova veza je narušena, a nekada i prekinuta. *Dakle, razvoj partnerskih odnosa između bankarskog i biznis sektora je neophodana*. Ukoliko se provode kruta bankarska pravila, mehanički provode bankarske procedure, bez kvalitetnog analiziranja i razumijevanja potreba poduzetnika, ova veza se narušava i posljedice trpe i jedna i druga strana. Iz toga razloga u ukupnom procesu uspostavljanja veze između banke i poduzetnika i uspostavljanja njihove dugoročne saradnje, banke moraju zamijeniti pristup poduzetniku kao tržišnom

elementu, u oblik saradnje zasnovane na partnerskim odnosima.

2.3. Uloga banaka u fazama životnog ciklusa preduzeća

U svome poslovanju preduzeća prolaze kroz različite faze životnog ciklusa. Pojedini autori različito opisuju ove faze ili daju različite nazive za svaku od ovih faze. Ono što je zajedničko da svako preduzeće ima *ranu fazu* svoga poslovanja u kojoj započinje svoje poslovanje, pokušava da se probije na tržištu i da se što bolje pozicionira. Zavisno od vrste djelatnosti, oni postepeno uvećavaju svoju realizaciju, povećavaju broj kupaca. Pregovaračka moć poduzetnika u ovoj fazi je na niskom nivou, jer nabavke od dobavljača su još uvijek vrlo male. Poduzetnici u ovoj fazi nastoje da imaju što kraće vrijeme obrta sredstava, kako bi bili u prilici da što prije povećaju svoja finansijska sredstva i povećaju učešće na tržištu. Dakle, glavni problem jeste nedostatak finansija. U ovoj fazi kao što smo već ranije naveli, poduzetnici se susreću sa bankama i upoznaju se sa načinom poslovanja i komuniciranja sa bankama.

Danas u BiH ne postoje START UP paketi finansiranja za početak biznisa, koji bi omogućio prevazilaženje nedostataka za finansijama. Odnos sa bankama je uglavnom zasnovan na obavljanju platnih transakcija i korištenja nekih drugih usluga banaka. Ova faza najčešće traje 1 godinu dana, odnosno do izrade prvih finansijskih izvještaja. Također, u ovoj početnoj fazi počinje da se gradi određeno međusobno povjerenje između banke i poduzetnika. Nakon izrade finansijskih izvještaja, odnosno nakon prve analize uspješnosti poslovanja od strane poduzetnika, svako preduzeće ima obavezu da dostavi finansijske izvještaje u poslovnu banku. Sa raspolaganjem ovih informacija, kao i na osnovu informacija od platnih transakcija, saradnja između banke i poduzetnika postaje intezivnija. Obavljanje knjigovodstvenog evidentiranja poslovnih transakcija poduzetnici su uglavnom povjerali servisima za knjigovodstvo, gdje za izradom prvog finansijskog izvještaja, poduzetnici počinju jasnije razumjevati značaj finansijskih izvještaja.

Nakon toga poduzetnici su u mogućnosti koristiti kreditne aranžmane, a na osnovu već izgrađenog povjerenja i poznavanja, dobivati i neke druge informacije koje su za njihovo poslovanje bitne npr. konverzija valuta, plaćanje u inostranstvo, dokumentarno poslovanje, akreditiv, savjetovanje. Na taj način preduzeća prelaze početnu fazu i nalaze se u poziciji održavanja stabilnog poslovanja. Preduzeća već doživljavaju određene promjene u smislu broja ljudi, marketinga i prepoznatljivosti na tržištu, upostavljene organizacije, izgrađenog povjerenja od strane državnih institucija. U ovoj fazi, vlasnik preduzeća je još uvijek alfa i omega svega onoga što se dešava u poslovanju preduzeća. Ono što je prisutno od strane banaka jeste da preduzeća u ovoj fazi uglavnom tretiraju kao nezrela početnika za kojeg se može očekivati propast, pogotovo u slučajevima potražnje većih kreditnih zahtjeva. Banke sa ovim klijentima posluju kroz *retail odjele*, zahtjevajući izuzetno visoke kolaterale kao obezbjeđenje za kreditne aranžmane i izuzetno visoke kamatne stope. Kreditni aranžmani su kratkoročni, jer i sami poduzetnici nastoje da ostvare što veći obrt. U takvim situacijama za poduzetnike je karakteristično prelazak iz jedne u drugu banku.

Sa daljim razvojem preduzeća, povećanjem broja uposlenih, novih investicija, proširivanjem tržišta, poduzetnici počinju razmišljati o angažovanju dodatnog ili novog menadžementa, koji će dati novi zamah i podsticaj rastu i razvoju preduzeća. Sa aspekta banaka, to prije svega znači znatno ozbiljniji pristup, jasno definisani stavovi i jača pregovaračka moć od strane poduzetnika. U toj fazi preduzeća jasno definišu svoje planove za naredni period, utvđuju vlastite prednosti i nedostatke i očekuju značajniju i ozbiljniju podršku od banke. Već tada preduzeća posluju sa više poslovnih banaka kalkulirajući na taj način mogućnost ostvarivanja što povoljnijih uslova i što efikasnijeg i bržeg pristupa rješavanja njihovih zahtjeva. U takvim uslovima preduzeća počinju koristiti usluge banaka u punom kapacitetu, prije svega angažovanje finansijskih sredstava za obrtna i stalna sredstva. Dalja ulaganje i investicije su praćene dugoročnim finansijskim zajmovima. U ovoj fazi preduzeća se susreću sa potrebama korištenja garancija i akreditiva. Kvalitetnim angažovanjem i upravljanje dodatnim finansijskim sredstvima preduzeća su u mogućnosti da ostvare dalji rast, značajnije izgradi vlastiti brand, proširi vlastiti proizvodni program, poveća učešće na tržištu. U ovoj fazi počinje uspotavljanje ostalih funkcija u preduzeću i značajnijeg jačanje organizacijske strukture adekvane

za uspješno poslovanje. Sa uspostavljanjem ostalih poslovnih funkcija u preduzeću, započinje veće angažovanje stručnih lica, a preduzeća počinju efikasnije koristiti vlastita sredstva. Počinje da se bave dugoročnim planiranjem, adekvatnijom kontrolom, vlasnici firme uglavnom nisu prisutni u rukovođenju firmom koje je prepušteno profesionalnom menadžmentu. U toj situaciji banke postaju pravi servis, gdje ove firme počinju nametati i postavljati uslove, a ne banke, kao što je to bilo u ranijim fazama. *Dakle, sve faze poslovanja preduzeća su prožete međusobnom saradnjom poduzetnika, preduzeća i banaka.*

3. MOGUĆI OBLICI MEĐUSOBNE POVEZANOSTI PODUZETNIŠTVA I BANKARSTVA

3.1. Podsticajne mjere

Ako posmatramo međusobnu vezu između poduzetnika i banaka, može se primjetiti da je uloga banaka u ovom dijalogu dominantnija. Uglavnom su banke te koje određuju pravce dijelovanja, intezitet dijaloga, efikasnost, fleksibilnost, određuju nivo međusobnog povjerenje cijeneći rizik po pojedinim segmentima privrede i pojedinačni rizik vezan za svakog poduzetnika. Pored osnovnih poslova banke, koji se uglavnom dijele na aktivne i pasivne, u današnje vrijeme dolazi do značajnijih promjena u poslovanju banaka u svijetu. Značajno je izražena deregulacija, razvitak informacionih tehnologija, globalizacija, što je omogućilo kreiranje novih proizvoda od strane banaka. Međutim, u svome poslovanju banke su često okrenute same sebi sa jasnim ciljem ostvarivanja maksimalne dobiti. Ovaj krajnji cilj značajno može uticati na vezu sa malim i srednjim preduzećima otežavajući njihovo poslovanje.

Bez obzira na mnogobrojne promjene u bankarskom sektoru banke se danas u uslovima finansijske krize vraćaju tradicionalnom bankarstvu, odnosno klijentu i prepoznavanju njihovih potreba. S tim u vezi danas se javljaju novi momenti koje banke trebaju uzeti u obzir, a to je: (1) sve veći naglasak na kvalitetu usluga banke; (2) transparentno predstavljanje proizvoda i usluga; (3) dostupnost u smislu vlastite prisutnosti i dostupnost informacija za poduzetnike; (4) brzina i efikasnost; (5) profesionalizam njenog osoblja; (6) razumjevanje potreba poduzetnika; (7) odgovornost u poslovanju.

Kvalitet usluga podrazumjeva skup kriterijuma koji uslugu ili proizvod mogu učiniti boljim: cijena, brzina procesa, posebne pogodnosti koje usluga nudi ili posebne pogodnosti koje se mogu dobiti ako koristite određene usluge. Konkurentnost postignuta na ovaj način postala je puno više od samoga trenda. Cilj je razviti strategiju pružanja kvaliteta usluga i pružiti svim zaposlenicima priliku za inovativnost i neprestano poboljšanje usluge. Preko konkurentnosti u kvalitetu pružanja usluga banka zadržava postojeće i privlači potencijalne klijente da svoje poslovanje usmjere preko te banke. Pri tome je vrlo bitno spomenuti trenutke sa klijentima, odnosno poduzetnicima, koji se smatraju ključnim, odnosno presudnim u izgradnji međusobnog odnosa. Izgradnja uspješnosti u uslugama počinje i završava sa korporativnom kulturom. Ono podrazumjeva određeni skup uobičajenih vrijednosti, vjerovanja i normi. Svaka banka mora vjerovati i vrednovati da su neki načini poslovanja ključni za dugoročan poslovan uspjech, kao izgradnja poštovanja prema uposlenicima i izgradnja odnosa sa klijentima. Ovdje je bitno napomenuti glavne vrijednosti koje održavaju uspješnost u pružanju usluga:

- Inovacija – promijeniti trenutno stanje,
- Izvrsnost – ne treba se zadovoljiti dobrim jer dobro nije dovoljno dobro,
- Veselje – stvoriti veselo, zabavno radno mjesto,
- Timski rad – prihvatiti da je u poslu jednako važno biti član iskusnog, izazovnog i uspješnog tima,
- Poštovanje – poštovati zaposlenike, klijente, partnere i društvenu zajednicu,
- Poštenje – cijeniti iskrenost i poštenje kao pravi i najbolji način konkuriranja,
- Socijalna dobit – stvoriti i druge pogodnosti društvu osim uskih ekonomskih [2].

Održavanje kvaliteta usluge je trajan proces uklanjanja nedostataka, a time i zadržavanje klijenata.

U ovome procesu nije potrebno samo posvetiti vrijeme razgovoru sa klijentima i pratiti njihove dogodovštine u toku uslužnog procesa. Vrlo je bitno pravilno uočiti 'vruće teme' za klijente, odnosno faktore koji ih čine zadovoljnim i odanim.

Transparentno predstavljanje proizvoda i usluga je usko povezano za kvalitetom usluga ili se možda može označiti kao element kvalitete usluge. Ono predstavlja pružanje informacija klijentu banke koja predstavlja realnu ponudu. Pri tome treba izbjegavati poruke za klijente koje mogu dovesti do zablude. Iz tog razloga neophodno je da banke informišu i pokušaju educirati poduzetnike, mala i srednja preduzeća o bankarskim proizvodima, šta one zapravo znače, kolika je stvarna cijena. Postoje mnogobrojni primjeri ne transparentnog poslovanja banaka. U posljednje vrijeme to se posebno može uočiti iz primjera varijabilne kamatne stope. Zbog sve većega broja pritužbi i u izvjesnim situacijama tužbi od strane klijenata prema bankama, jasno je da nisu bili u vrijeme potpisivanja ugovora u potpunosti informisani o značenju varijabilne kamatne stope i mogućim posljedicama za krajnjeg korisnika. Kao posljedicu imamo nezadovoljstvo klijenta banke, izraženo nepovjerenje i razočarenje, a s druge strane banke su svoj interes uglavnom usmjerile na ostvarivanju maksimalnog profita zanemarujući otežavajuće okolnosti koje se na ovaj način mogu stvoriti za klijenta banke.

Dostupnost u smislu fizičke prisutnosti i dostupnost informacija za klijente banke je veoma važna determinanta međusobne povezanosti banaka i preduzetnika. Ako uzmemo u obzir podatak da većina poduzetnika dolazi u banke, za njihov razvoj je bitna fizička prisutnost odnosno mreža poslovnih jedinica banaka. Na taj način se stvara i veća konkurentnost između banaka, a time i mogućnost poboljšanja kvaliteta pruženih usluga banaka. Na ovaj način poduzetnicima se omogućava da na brz način i bez dugotrajnog čekanja dođu do potrebnih informacija. Niti jedan klijent ne želi predugo čekanje, niti odugovlačenje za dobivanje potrebnih informacija. Stoga, većinu poduzetnika karakteriše insistiranje na brzini i efikasnosti od strane banaka, stavljajući u drugi plan cijenu za takve usluge i proizvode. Tako klijenti dolaze do uštede na načemu što im je vrlo bitno, a to je vrijeme.

Profesionalizam uposlenika banke i kvalitet usluge banaka su uzajamno vezani i predstavljaju imperativ poslovanja. Ovo se prije svega odnosi na stručnost. Profesionalni su oni službenici koji u svakom trenutku mogu brzo da daju odgovor i da pritom prilagođenu uslugu ili proizvod ponude na ljubazan način koji ulijeva sigurnost i povjerenje. Svaka banka treba da mnogo ulaže u znanje uposlenika kao bi znali svoj posao i da uvijek budu u toku kretanja u njihovoj oblasti. Naravno ovo je teško postići, a jedan od mogućnosti testiranja kvaliteta i profesionalnosti uposlenika jeste *mystery shopping* ili *tajni kupci*, koji mogu da rade pojedine kompanije za banke, a nakon čega banke dobivaju izvještaj o profesionalnosti i kvalitetu ponuđenih usluga.

U poslovanju sa malim i srednjim preduzećima vrlo je bitno razumjeti njihove potrebe. Ovo se na neki način može vezati sa profesionalnošću i edukacijom uposlenika banke, ali bez pravovremenog odgovara na razumljiv i jednostavan način, dolazi do problema u komunikacijama i završava se sa gubitkom povjerenja. Banke su prisutne uglavnom zbog klijenata, međutim ta se teza često zamijeni. Na ovaj način prisutne su mnogobrojna negodovanja, a jedan od razloga za veće senzibilnosti klijenata na kvalitet usluga je prouzrokovana njihovim sve većim zahtjevima, te na taj način nameću određeni standard za sve banke. Stoga se sa pravom može reći da profesionalnost, transparentnost, posvećenost klijentima i prijateljski stav, odgovornost prema njima, brzina, dostupnost su sastavni dijelovi kvaliteta usluge. Bez prisutnosti svih ovih elementa banka neće biti u mogućnosti da uspostave dugoročnu poslovnu saradnju sa malim i srednjim preduzećima, a taj način i dugoročnu uzajamnu vezu za koju su zainteresovane obje strane.

3.2. Savjetodavne usluge

U posljednje vrijeme banke vode kontinuirani proces postizanja veće konkurentnosti na tržištu. Ono je usmjereno u nekoliko pravaca, proširivanje vlasitite mreže i povećavanje broja lokacija, razvoj novih proizvoda i usluga, ali u posljednje vrijeme javlja se jedna od vrlo važnih funkcija koju ubuduće banke mogu značajno razvijati. To je razvijanje savjetodavnih usluga koje mogu doprinjeti uspostavljanju dugoročnih i partnerskih odnosa sa svojim klijentima.

Imajući u vidu značaj banaka u finansiranju poslovnih aktivnosti, da li kroz obezbjeđenje dodatnih izvora finansiranja za domaća preduzeća u cilju unapređenja njihovih aktivnosti, ili kroz realizaciju različitih instrumenata plaćanja, vidljivo je da je većina banka u prvi plan stavila mogućnost maksimalnog ostvarivanja profita, zanemarujući na taj način sam kvalitet usluga i pružanje savjetodavnih usluga. Pod pojmom savjetodavnih usluga misli se prije svega na odgovornost banaka u smislu iskrene i transparentne saradnje sa klijentima, kao i odgovornost banke u obezbjeđivanju pravovremenih informacija sa tržišta, efikasnost banaka u platnom prometu, kvalitetne procjene, savjeti o najboljem korištenju različitih proizvoda. Ako pogledamo pojmove kao što su *overdraft*, *refinansiranje*, *reprogram*, *devizni kurs*, *garancija*, *kolateral*, *akreditiv*, *transkacioni račun*, *kontokorentni račun*, jasno je da je većina ovih pojmova nepoznata za pojedine poduzetnike. Ranije je već spomenuto odsustvo kompetetnosti i znanja od strane poduzetnika, vlasnika malih i srednjih preduzeća. Dakle, svi ovi pojmovi su prilično nejasni i nepoznate se njihova suština, što otvara veliki prostor banakama za pružanje određenih savjeta. Međutim, ako je primaran cilj maksimizacija profita, onda se često zanemaruje mogućnost i potreba uzajamne saradnje. Sa ulaskom stranih banaka u BiH poraslo je i povjerenje preduzeća, ali istovremeno i njihova očekivanja u pogledu nivoa usluga i poslovnosti.

Kao jedan od pokušaja od strane banaka u posljednje vrijeme banke su počele sa formiranjem pozicije ličnog ili osobnog bankara putem kompetetnih i educiranih bankarskih uposlenika koji je vezan za grupu malih i srednjih preduzeća. Broj klijenata koji je vezan i usmjeren na pojedinog bankarskog stručnjaka je različit od banke do banke. Ali se broj može kretati od 50 do 200 klijenata. Na taj način banke nastoje u velikoj borbi za klijente, da ostvare svoju prednost u omogućavanju pružanja finansijskih savjeta. Bankarski stručnjaci moraju izuzetno dobro vladati svim proizvodima i uslugama banke kao i poznavanje kretanja na tržištu. Osobni bankari biraju se među najiskusnijim zaposlenicima na osnovi njihove stručnosti, znanja o bankarskim proizvodima, komunikativnosti, samostalnosti i pouzdanosti. Oni moraju ulijevati povjerenje klijentima te im brzo, kvalitetno i diskretno pomoći u donošenju odluka. Banke posebnu pažnju posvećuju njihovoj dodatnoj edukaciji, s naglaskom na unapređenju prezentacijskih i prodajnih vještina te komunikativnosti.

4. ZAKLJUČAK

Razvoj preduzetništva predstavlja jedan od uslova razvoja malog i srednjeg biznisa. Brži ili sporiji razvoj poduzetništva oblikuje i utiče na ekonomski razvoj jedne nacionalne eko-nomije. Razvoj preduzetništva u Bosni i Hercegovini, pored toga što doprinosi jačanju nacionalne ekonomije, potpomaže lakšem i bržem savlađivanju svih prepreka nametnutih posljedicama globalne ekonomske krize. Ljudska potreba za traganjem i istraživanjem nečega novoga, razvijanje različitih ideja i njihovo pretakanje u biznis koji će omogućiti stvaranje nove vrijednosti i veće produktivnosti, stalni je izvor inspiracija svih poslovnih ljudi.

Posljedice razvoja preduzetništva ogledaju se u formiranju malog i srednjeg biznisa, otvaranju mnogobrojnih radnih mjesta, promjeni stila života, povećanju poreskih prihoda i investicija, a to sve doprinosi ekonomskom razvoju jedne zemlje. Međutim, kao i u ostalim aspektima života, sve navedene karike potrebne za razvoj poduzetništva uglavnom nisu dovoljno stimulisane, razvijane, unapređivane, podržane, što za posljedicu ima mnogo-brojne neuspjehe i propuste, tako da nekada i dobre ideje ne ugledaju svijetlost dana ili je znatno skraćen životni vijek malog ili

srednjeg biznisa.

U posljednjih nekoliko godina u BiH primjetan je stalni rast bankarskog sektora pa se s pravom može reći da je taj sektor najrazvijeniji dio naše ekonomije. Posmatrajući razvoj bankarstva u BiH iz okvira ukupne globalizacije, uočljivo da su na ovom prostoru prisutne banke kćeri pojedinih velikih bankarskih sistema. Ako se pogledaju misije najvećih banaka u BiH, neki od osnovnih ciljeva su: obezbjeđiti kvalitet usluge, partnerske odnose sa klijentima, dugoročna stabilna saradnja.

Profit kao glavni pokretač ostao je glavna vodilja i za poduzetnike i za bankare. Želja za što većim povratom na kapital je u jednoj mjeri odvojila banke od poduzetništva, tragajući za novijim i bržim načinima sticanja dodatnih prihoda. Može se reći da maksimiziranje profita u kratkom roku postaje ključna smjernica i za banke, ali i za poduzetnike. A to znači izloženost većem riziku, analiziranje informacija je formalizovano i površno, nedostatak odgovornosti u poslovanju, izostanak transparentnosti itd.

Poduzetništvo i bankarstvo imaju mnogo dodirnih tačaka, te tako postoji stalna interakcija i međusobna ovisnost, i sa jačanjem ili slabljenjem ove uzajamne veze, dolazi do jačanja ili slabljenja poduzetništva, odnosno malih i srednjih preduzeća. Jačanje ove veze podrazumjeva aktivniju ulogu banaka u jačanju, ohrabrirvanju i unapređivanju poduzetništva koja danas postaje baza u kojoj je uposlena većina stanovnika jedne zemlje.

REFERENCE

- [1] Memić, A., (2009), **Nužnost uzajamne veze bankarstva i poduzetništva kao poluga ekonomskog razvoja**, Magistarski rad, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici, str. 88
- [2] Leonard L. Berry, (1999), **The Soul of Service: The Nine Drivers of Sustainable Business Success**, New York, Free Press, str.211.
- [3] Đogić, R., (2008), **Osnovi savremenog menadžmenta**, „Štamparija Fojnica“ D.O.O, Fojnica.

UTJECAJ EKONOMSKE KRIZE NA PODUZETNIČKE STAVOVE, AKTIVNOSTI I TEŽNJE

INFLUENCE OF ECONOMIC CRISIS ON ENTREPRENEURIAL ATTITUDES, ACTIVITIES AND ASPIRATIONS

Bahrija Umihanić¹

¹dr.sc. Bahrija Umihanić, vanredni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, bahrija.umihanic@untz.ba

Ključne riječi: poduzetnički stavovi, poduzetničke aktivnosti, poduzetničke težnje, Globalni monitor poduzetništva (GEM), ekonomska kriza

REZIME

Rad je fokusiran na poduzetničke stavove, aktivnosti i težnje poduzetnika u zemljama učesnicama najvećeg svjetskog akademskog istraživanja iz područja poduzetništva, pri čemu se posebno akcentira stanje u Bosni i Hercegovini. Interpretirani rezultati istraživanja za četrdeset tri zemlje učesnice u projektu GEM 2008 dobiveni su na temelju obrade posebno razvijenog upitnika za te namjene, koga u svakoj zemlji popunjava oko 2.000 ispitanika obuhvaćenih slučajnim uzorkom odrasle populacije. U radu se prezentiraju i neke veoma važne implikacije trenutne financijske krize na poduzetništvo kroz tri identificirane komponente: stavove, aktivnosti i težnje.

Key words: entrepreneurial attitudes, entrepreneurial activities, entrepreneurial aspirations, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), economic crisis

ABSTRACT

Focus of this paper is on entrepreneurial attitudes, activities and aspirations of entrepreneurs in participating countries of the greatest world academic research of entrepreneurship, and the special emphasis is on the situation in Bosnia and Herzegovina. Interpreted research results for 43 GEM 2008 participating countries are obtained through procession of specially created questionnaire, which is filled by 2000 people from random sample of adult population. This paper contains some very important implications of the current economic crisis on entrepreneurship through three identified components: attitudes, activities and aspirations.

UVODNA RAZMATRANJA

Bosna i Hercegovina je od 2008. godine uključena u Globalni monitor poduzetništva (Global Entrepreneurship Monitor GEM), istraživanje u koje su uključene 43 zemlje, a među njima i najrazvijenije zemlje svijeta. GEM je neprofitni akademski istraživački konzorcijum, čiji je cilj kreiranje visokokvalitetnih međunarodnih istraživačkih podataka o poduzetničkim aktivnostima, lako dostupnih za što širi auditorij. GEM istraživanje se provodi na bazi godišnje procjene nacionalnog nivoa poduzetničkih aktivnosti, bazirane na harmoniziranom pristupu koga koriste sve zemlje učesnice projekta, da bi se sagledala uloga poduzetništva u rastu nacionalne ekonomije. Uključivanjem

u GEM istraživanje, Bosna i Hercegovina je prvi put dobila mogućnost kompariranja politika, programa i aktivnosti različitih institucija i asocijacija sa svih administrativnih nivoa koje se bave izgradnjom poduzetničkog kapaciteta sa zemljama članicama konzorcija.

Jedinstvena mogućnost GEM projekta da obezbijedi informacije o poduzetničkom pregledu zemalja u globalnom kontekstu, čini njegove podatke neophodnim resursom za bilo koji ozbiljan pokušaj proučavanja poduzetničkog ponašanja širom svijeta. Glavna aktivnost GEM projekta je praćenje i razvijanje indikatora kojima se mjeri poduzetnička aktivnost. GEM projekt svake godine rezultira objavljivanjem indikatora ukupne poduzetničke aktivnosti i poduzetničke okoline, u obliku izvještaja globalnih rezultata (svih uključenih zemalja), te izvještajem analize nacionalne poduzetničke aktivnosti svake pojedine zemlje uključene u projekt.

Zbog činjenice da su one ključne riječi, a u cilju potpunijeg razumijevanja teksta ovog rada, u nastavku definiramo značenje pojmova poduzetnički stavovi, poduzetničke aktivnosti i poduzetničke težnje.

Poduzetnički stavovi se definiraju kao generalni stav stanovništva jedne zemlje prema prepoznavanju prilika, ličnom poznavanju poduzetnika, pripajanju visokog statusa poduzetnicima, preuzimanju rizika povezanog sa pokretanjem vlastitog biznisa i posjedovanju neophodnih vještina za uspješno pokretanje biznisa.

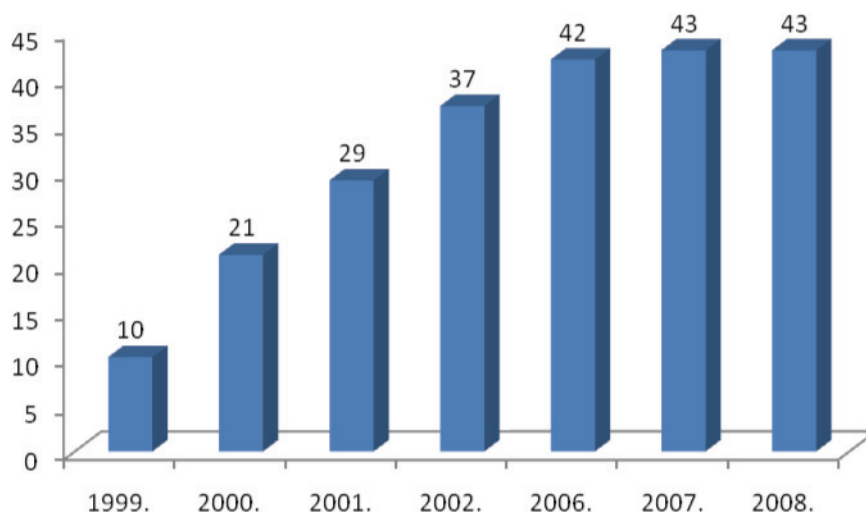
Poduzetnička aktivnost se definira kao stopa pokretanja novih poduhvata, prilagođena efektu prestanka poslovanja i zatvaranja poduzeća, inicirana od strane obrazovanih poduzetnika i pokrenuta zbog percipirane prilike.

Poduzetnička težnja se definira kao napor poduzetnika da uvodi nove proizvode ili nove proizvodne procese, da uđe na inostrana tržišta, planira povećanje broja zaposlenih i da bude sposoban da financira biznis sa formalnim i/ili neformalnim rizičnim kapitalom.

U radu se poslije kratkog predstavljanja temeljnih informacija o GEM istraživanju, prezentiraju rezultati istraživanja o poduzetničkim stavovima, aktivnostima i težnjama publikovani u nacionalnom izvještaju „GEM BiH 2008. – Unaprijediti poduzetničko okruženje u BiH“. Naime, autor ovog rada je voditelj GEM tima za BiH i koautor spomenutog izvještaja. Stoga ovaj rad, pored primarnog cilja koji se odnosi na ukazivanje implikacija ekonomske krize na poduzetništvo kroz komponente poduzetničkih stavova, aktivnosti i težnji ima i svoj sekundarni cilj usmjeren na promociju rezultata GEM istraživanja, kako bi se isti približili široj znanstvenoj javnosti ali i članovima vladinih tijela svih nivoa zaduženih za kreiranje politika za unapređenje poduzetništva u Bosni i Hercegovini.

1. TEMELJNE INFORMACIJE O GEM ISTRAŽIVANJU

Globalni monitor poduzetništva (GEM) je neprofitni akademski istraživački konzorcijum, čiji je cilj kreiranje visokokvalitetnih međunarodnih istraživačkih podataka o poduzetničkim aktivnostima, lako dostupnih za što širi auditorij. GEM je najveća pojedinačna studija poduzetničke aktivnosti u svijetu, koja je nastala uspostavljanjem saradnje između Londonske poslovne škole (London Business School) i Babson koledža (Babson College), u 1999. godini, sa 10 zemalja. U 2005. godini, nacionalni timovi, Londonska poslovna škola i Babson koledž su uspostavili nezavisnu neprofitnu kompaniju, Udruženje globalnog istraživanja poduzetništva (Global Entrepreneurship Research Association - GERA), koje je sada nosilac aktivnosti GEM istraživanja i vlasnik GEM brenda. U narednoj tabeli prikazan je rast GEM istraživanja prema broju zemalja.



Slika 1. Broj zemalja učesnica u GEM istraživanju

GEM istraživanje se provodi na bazi godišnje procjene nacionalnog nivoa poduzetničkih aktivnosti, bazirano na harmoniziranom pristupu koji koriste sve zemlje učesnice, da bi se sagledala uloga poduzetništva u rastu nacionalne ekonomije.

GEM istraživanje se bazira na podacima prikupljenim iz tri izvora:

- podaci prikupljeni anketiranjem reprezentativnog uzorka odrasle populacije,
- podaci prikupljeni anketiranjem i intervjuisanjem eksperata iz područja poduzetništva te
- podaci prikupljeni iz standardiziranih sekundarnih međunarodnih baza podataka.

Najznačajniji skup podataka u GEM projektu se dobiva anketiranjem odrasle populacije. Svake godine se na slučajnom uzorku odrasle populacije, primjenom posebno razvijenog upitnika, prikupljaju podaci u cilju mjerenja poduzetničke aktivnosti na nivou države. Način prikupljanja podataka je determinisan uslovima provođenja istraživanja (od ličnog intervjua, poštanske pa do telefonske ankete). Svake godine, svaki od nacionalnih timova je odgovoran za realizaciju ispitivanja oko 2000 ljudi, pripadnika populacije odraslih u njihovoj zemlji. Za ovo ispitivanje nacionalni tim zapošljava specijaliziranu agenciju za provođenje ispitivanja putem telefonskog ispitivanja.

Ispitivanje populacije odraslih daje pregled stavova odraslih prema poduzetništvu u opštoj populaciji, ali i informaciju o tome da li su oni uključeni u aktivnosti započinjanja biznisa ili su vlasnici biznisa. GEM koristi holistički pristup u proučavanju poduzetništva i obezbjeđuje sveobuhvatan set mjera, usmjerenih na opisivanje nekoliko aspekata poduzetničkog izgleda jedne zemlje. Pored rane faze poduzetničke aktivnosti, GEM identifikuje „vlasnike etabliranih biznisa“, koji predstavljaju poduzetnike koji su isplatili plaće i naknade za više od 42 mjeseca. Njihovi biznisi su preživjeli najrizičniju fazu poduzetničkog poduhvata te se znatno više može saznati iz poređenja rane faze i etabliranog biznisa. GEM, također, dokumentuje i poduzetničku motivaciju. Prema tome, vlasnici biznisa se klasifikuju na one koji su vođeni „nužnošću“ i one koji su vođeni „prilikama“. Pored toga, GEM dokumentuje karakteristike svih poduzetnika, uvažavajući: novitet proizvoda, intenzitet konkurencije, planove zapošljavanja i širenja, kao i korištenje tehnologije. Konačno, GEM sagledava i socioekonomske karakteristike populacija, kao i njihove subjektivne percepcije i očekivanja od poduzetničkog okruženja. Neke zemlje, u GEM istraživanje uključuju i pitanja koja im omogućavaju da vrše analizu „porodičnih – biznisa“ i socijalnog poduzetništva.

GEM konzorcij u GEM Globalnom izvještaju za 2008. godinu (*Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*) pravi razliku između zemalja čiji je privredni razvoj zasnovan na korištenju prirodnih resursa zemlje, zemalja čiji je privredni razvoj zasnovan na efikasnosti i zemalja čiji je razvoj zasnovan na inovacijama. Ova klasifikacija je preuzeta iz Globalnog izvještaja o konkurentnosti za 2008. godinu (*2008 Global Competitiveness Report*) i odnosi se na vezu između poduzetništva i privrednog razvoja.

Naime, prethodna GEM istraživanja su pokazala da je veza između poduzetništva i privrednog razvoja drugačija u pojedinim fazama privrednog razvoja. U 2008. godini, 43 zemlje su participirale u GEM projektu, a njihovi rezultati su analizirani prema zasnovanosti privrednog razvoja.

2. PODUZETNIČKI STAVOVI I PERCEPCIJE

Percepcije o poduzetništvu mogu utjecati na „potražnju“ i „ponudu“ poduzetništva. Na strani „ponude“ u važne percepcije ubrajaju se volja i uočene sposobnosti da se postane poduzetnikom. Također, nivo obrazovanja i dostupnost programa obuke iz oblasti poduzetništva su moguće determinante percipiranih sposobnosti.

Na „potražnoj“ strani poduzetništva moraju postojati prilike za poduzetništvo, ali je podjednako važno da sami poduzetnici uoče da postoje prilike za pokretanje biznisa. Nacionalni uslovi, kao što su: privredni rast, povećanje broja stanovništva, kultura, nacionalna politika poduzetništva mogu utjecati na poboljšanje kvaliteta i kvantiteta uočenih prilika.

Međutim, postoje i dodatni utjecajni faktori. Kako ljudi uočavaju sve veći broj uspješnih poduzetnika u svojoj bližjoj okolini, njihove percepcije o vlastitim sposobnostima se poboljšavaju bez stvarnog poboljšanja njihovih sposobnosti. Dakle, ljudi postaju svjesniji da su sposobni da pokrenu i vode biznis. Ovaj utjecaj je veći ukoliko je ekonomska klima povoljna.

Dakle, mnogo različitih nacionalnih uslova mogu direktno i indirektno utjecati na uočene sposobnosti. Prije svega, tu je procjena „troškova prilike“, što uključuje usporedbu očekivanih povrata od poduzetničke aktivnosti naspram očekivanih povrata od alternativne mogućnosti. Najčešća alternativa je „biti zaposlen“. Zatim tu je procjena *prinosna na rizik*: čak iako su očekivani prinosi od poduzetničke aktivnosti znatno viši od očekivanih povrata najbolje alternative, procijenjeni rizik može biti previsok za osobu koja razmišlja o pokretanju biznisa. *Strah od neuspjeha* se često smatra značajnom kulturnom komponentom koja je štetna za pokretanje biznisa. Međutim, ovaj utjecaj još uvijek nije u potpunosti potvrđen.

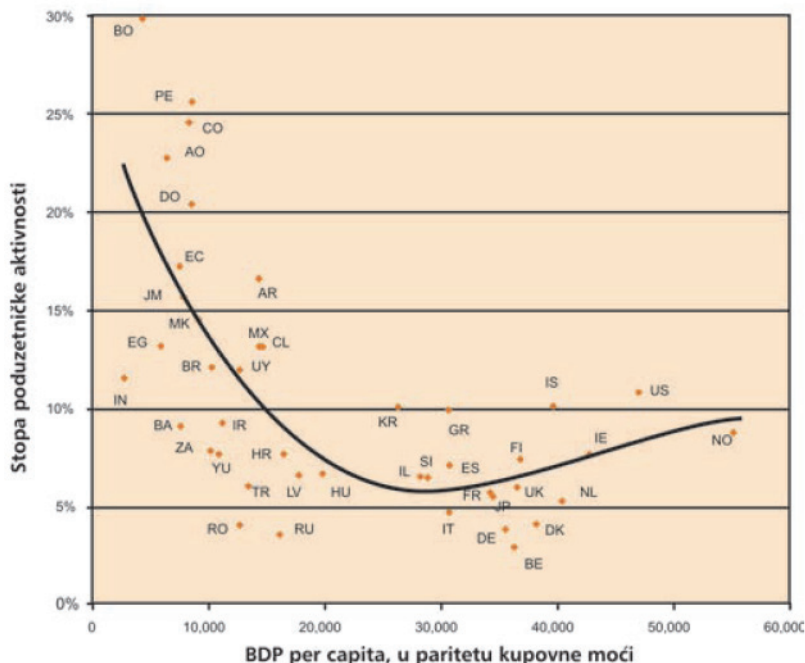
Navedene bitne procjene mogu voditi potencijalne poduzetnike do iskazivanja namjere i naknadne akcije za pokretanjem biznisa zbog uočene prilike. Ovo važi za veliki broj poduzetnika naročito onih iz zemalja čiji je privredni razvoj zasnovan na inovacijama.

Međutim, za neke ljude ulazak u poduzetničku aktivnost je „nužnost“, jer nemaju drugu opciju kako da zarade za život, tako da se u ovom slučaju ne vrše nikave procjene za ulazak u poduzetništvo. Također, ne postoji algoritam koji opisuje redoslijed procjena i odluka, kao ni koraka koji se poduzimaju.

3. PODUZETNIČKA AKTIVNOST

Među najvažnijim GEM rezultatima poduzetničke aktivnosti svakako je Total Entrepreneurial Activity (TEA) Index 2008. On prikazuje broj odraslih lica na 100 stanovnika involviranih u novoosnovanim firmama ili mladim preduzećima ili i jednim i drugim. Prikaz poduzetničke aktivnosti za sve zemlje učesnice u GEM projektu može pogledati u nacionalnom izvještaju „GEM BiH 2008. – Unaprijediti poduzetničko okruženje u BiH“.

U GEM izvještajima prezentirana je konzistentna „U-veza“ između nivoa privrednog razvoja zemlje i nivoa i tipa poduzetničke aktivnosti. Slika 2 ilustrira ovu „U-vezu“ između nivoa GDP per capita i TEA indeksa za 2008. godinu.



Slika 2. Stope rane poduzetničke aktivnosti i GDP per capita 2008

Model „U-veze“ se može objasniti na sljedeći način: u zemljama sa niskim nivoom GDP per capita u nacionalnoj ekonomiji preovladava veliki broj vrlo malih biznisa. Kako se GDP per capita povećava, industrijalizacija i ekonomija obima omogućavaju većim i etabliranim poduzećima da zadovolje povećanu tražnju rastućih tržišta, te povećanje njihove uloge u nacionalnoj ekonomiji. Značajan faktor za postizanje rasta je postojanje makroekonomske i političke stabilnosti, što se ogleda u razvoju jakih institucija. Značajnija uloga velikih poduzeća može biti praćena smanjenjem broja novih biznisa, s obzirom da veći broj ljudi pronalazi stabilno zaposlenje u velikim industrijskim kompleksima.

Indeks ukupne poduzetničke aktivnosti (Total Entrepreneurial Activity - TEA), koji spada među najvažnije GEM pokazatelje, za Bosnu i Hercegovinu iznosi 9,02 sa značajnom razlikom između muškaraca 11,07 (TEA08MAL) i žena 6,94 (TEA08FEM). Odgovor na pitanje, da li su visoki procenti za Bosnu i Hercegovinu rezultat dobrog poduzetničkog okruženja ili visokog stepena nezaposlenosti koji „gura“ građane da postanu poduzetnici, daje nam upravo analiza poduzetničkih aktivnosti. U odnosu na susjedne zemlje BiH ima najviši nivo poduzetničke aktivnosti, što je prikazano u tabeli 1.

Tabela 1. TEA Indikatori u BiH za 2008. godinu u odnosu na indikatore u Sloveniji, Srbiji i Hrvatskoj

TEA08	TEA08			TEA08NEC	TEA07NEC	TEA08OPP	TEA07OPP
BIH	Srbija	Hrvatska	Slovenija	BIH	Slovenija	BIH	Slovenija
9,02	7,6	7,6	6,4	3,85	0,46	4,95	4,24

Izvor: GEM istraživanje odrasle populacije (APS)

Visok nivo poduzetničke aktivnosti u BiH je rezultat visoke nezaposlenosti. Konstatciju možemo potvrditi komparacijom pokazatelja sa Republikom Slovenijom gdje je većina poduzetnički aktivnih pojedinaca u 2007. godini odlučila da pokrene biznis kako bi iskoristili obećavajuću poslovnu priliku (TEAOPP indeks je 4,24), a ne zbog toga što su imali potrebu za tim (TEANEC indeks je 0,46). Odnos između ova dva indeksa u Sloveniji je 9:1, dok je u Bosni i Hercegovini taj odnos znatno manji 1,3:1 te je očito da su ljudi u Bosni i Hercegovini primorani da uđu u poduzetničku aktivnost zbog potrebe

4. PODUZETNIČKE TEŽNJE

Iako se većina osoba odlučuje da uđe u poduzetničku aktivnost zbog toga što su uočili priliku za to, postoje i osobe koje se odlučuju za poduzetništvo zbog toga što nemaju drugog načina za zaradu ili se boje da će ostati bez posla u bliskoj budućnosti. Među onima koji su se odlučili za poduzetničku aktivnost zbog toga što su uočili poduzetničku priliku, razlikuju se oni koji pokreću vlastiti biznis zbog toga što žele *neovisnost* i oni koji pokreću vlastiti biznis jer žele *povećati svoje prihode*, u odnosu na one koje su imali do sada kada su bili zaposleni. Ostale poduzetnike čine oni koji pokreću svoj biznis jer nemaju drugog načina za zaradu „*poduzetništvo iz nužde*“, kao i oni koji žele održati svoje prihode.

Zemlje sa visokim relativnim preovladavajućim stopama poduzetničke aktivnosti pokrenute zbog uočene prilike su uglavnom zemlje čiji je privredni razvoj zasnovan na inovacijama. U ovim zemljama, prilike su raznovrsnije i nose veće mogućnosti zarade, a stanovništvo ima više prilika za zaradu.

Težnje bosanskohercegovačkih poduzetnika su među najnižim u Europi. Samo 15,33% (TEA08JOB) onih koji su uključeni u „start-up“-ove, ili nove firme, očekuje rast (očekuju 10 ili više radnih mjesta ili 50% rasta). Procent onih koji planiraju da uvedu novi proizvod i kombinuju ga sa novim tržištem (TEA08NPM) je, također, najniži u regiji i samo 8,49% onih koji su uključeni u „start-up“-ove ili nove firme imaju takve planove. Poznata je činjenica da je većina mikro biznisa u Bosni i Hercegovini u sektoru trgovine i TEA08TEC indeks sektora tehnologije to i potvrđuje – samo 2,03% za Bosnu i Hercegovinu. U tabeli 2 dat je pregled indeksa poduzetničkih težnji za poduzetnike iz BiH i zemalja iz okruženja.

Tabela 2. GEM indeksi težnji u BiH i susjednim državama u 2008.godini

DRŽAVA	TEA %	TEA08JOB	TEA08NPM	TEA08TEC
Bosna i Hercegovina	9,02	15,33%	8,49%	2,03%
Hrvatska	7,6	19,67%	9,07%	3,14%
Slovenija	6,4	17,33%	28,11%	9,17%
Srbija	7,6	20,24%	12,37%	3,91%
Makedonija	14,5	18,04%	12,95%	4,66%

Izvor: GEM istraživanje odrasle populacije (APS)

5. KAKO TRENUTNA EKONOMSKA KRIZA UTJEČE NA PODUZETNIŠTVO?

Sigurno je da trenutna ekonomska kriza ima utjecaja na poduzetništvo. Kriza je prvenstveno nastala u finansijskom sektoru, ali je svoj utjecaj proširila na mnoge dijelove ekonomije. Rast proizvodnje je zaustavljen u mnogim industrijama i u mnogim zemljama. U ovom dijelu rada, prezentiraju se neke veoma važne implikacije trenutne finansijske krize na poduzetništvo kroz tri identificirane komponente: stavove, aktivnost i težnje. Kriza može imati različite efekte na različite faze i tipove poduzetništva, koji mogu rezultirati pozitivnim i negativnim trendovima u

poduzetničkoj aktivnosti. Poduzetništvo se smatra jednim od mehanizama koji pomaže ublažavanju efekata krize i njenom preokretu, jer realocira resurse na način da nove potencijalne zamjenjuju uništene ekonomske aktivnosti. Međutim, ovo važi samo u slučaju ukoliko odgovorne institucije sprovode i podržavaju specifični poduzetnički mehanizam sadržan u konceptualnom okviru GEM istraživanja i, na primjer, ne održavaju zastarjele i uništene ekonomske aktivnosti.

5.1. Poduzetnički stavovi i percepcije u vrijeme ekonomske krize

GEM ispitivanje odrasle populacije mjeri nekoliko percepcija o poduzetništvu reprezentativnog uzorka odraslih. Kao rezultat recesije, njihove percepcije o pokretanju vlastitog biznisa će biti niže zbog:

1. pada potražnje za proizvodima, a samim tim i pada očekivanih povrata;
2. manje ponude financijskih sredstava za poduzetništvo, zbog toga što će banke imati povećanu averziju prema riziku.

U GEM 2008 Svjetskom izvještaju već je prezentiran pad percipiranih prilika za pokretanje biznisa. Strah od neuspjeha, također, je veći, jer su implikacije za neuspjeh veće. Postoji nekoliko alternativnih mogućnosti na tržištu rada za one koji neće moći učiniti svoj biznis stabilnim.

Pitanje dostupnosti financijskih sredstava je naročito važno za poduzetnike koji planiraju pokretanje novog biznisa. U GEM 2006 Svjetskom izvještaju, u dikelu koji se odnosi na financiranje prezentirano je da većina poduzetnika koji pokreću biznis očekuje da ga sami financiraju, a da oni koji planiraju koristiti eksterne izvore financiranja će iste koristiti u manjem obimu (Bygrave and Quill, 2007).

Odluka da se postane poduzetnikom nije samo pod utjecajem odnosa očekivanih financijskih povrata i rizika, nego i percipiranim vlastitim sposobnostima (Davidsson, 1991). Percipirane vještine vjerovatno neće biti pod utjecajem krize. GEM indikator o percipiranim vještinama i znanju je bio stabilan u 2008. godini, za razliku od percipiranih prilika i straha od neuspjeha. Nacionalni stavovi prema poduzetništvu se, u principu, ne mijenjaju u velikoj mjeri i nisu se dramatično mijenjali. Nacionalni stavovi prema poduzetništvu uključuju nivo na kojem ljudi smatraju poduzetništvo dobrim izborom karijere, i nivo na kojem mediji posvećuju pažnju poduzetništvu.

5.2. Poduzetnička aktivnost u vrijeme ekonomske krize

Poduzetnička aktivnost sadrži statičku (u GEM-u ekonomska aktivnost u etabliranim biznisima) i dinamičku komponentu koja se fokusira na ranu fazu poduzetničke aktivnosti, ali obuhvata, također, i nove ekonomske aktivnosti poduzete u etabliranim biznisima.

Mnogi etablirani biznisi, u stabilnim sektorima, mogu uočiti pad povrata zbog pada potražnje za njihovim proizvodima/ uslugama. Njihovi profiti mogu opasti, kao i resursi za investicije. Preduzeća mogu smanjiti svoju proizvodnju, ili, pak, u potpunosti prestati sa radom.

Statička komponenta poduzetništva je važna za održavanje ekonomske stabilnosti. Vlade mogu tražiti načine za pomoć postojećim biznisima i održavanju velikih i važnih kompanija, ali mogu pomoći i sektoru malih biznisa da opstane. Činjenica je da je postojanje velikog broja malih biznisa uslovljeno potrebama velikih poduzeća. Međutim, kompanije koje se nađu u teškoj situaciji, ne samo zbog financijske krize nego i zbog toga što su njihovi proizvodi ili usluge zastarjeli, vjerovatno neće dobiti pomoć ukoliko ne prilagode svoju ekonomsku strategiju. Neizbježno je da će se broj obustavljanja poslovanja i zatvaranja poduzeća povećati. Izazov za sve vlasti jeste da pruže pomoć i održe one kompanije koje imaju dobar potencijal za uspješno poslovanje na dugoročniji period.

Dok su etablirani biznisi važni za očuvanje stabilnosti, poduzetništvo u ranoj fazi je važno za stvaranje dinamike

ekonomske aktivnosti. Naravno, pesimistične ekonomske projekcije mogu dovesti do toga da se manji broj ljudi odluči za pokretanje biznisa. Međutim, mogući gubici posla mogu rezultirati povećanom stopom „poduzetništva iz nužde“. Nacionalne vlade moraju biti sposobne da prepoznaju i podrže ove nove inicijative, u mjeri i na način na koji mogu. Većina pojedinaca koji su planirali da pokrenu vlastiti biznis, vjerovatno neće promijeniti svoje mišljenje, naročito ako je njihov motivacioni faktor bila želja da budu neovisni, što je slučaj sa većinom poduzetnika iz zemalja čiji je privredni razvoj zasnovan na inovacijama. Međutim, mnogi poduzetnici koji su u pred-start up fazi, će vjerovatno morati da redefinišu svoje proizvode/usluge i strategije. Vrlo često je lakše prilagoditi poslovni model tokom pred-start up faze nego kada je biznis već aktivan i stabilan. Banke i ostali investitori će postaviti strožije uslove za dodjelu finansijskih sredstava. Dakle, dinamička komponenta poduzetništva, koja nije samo u formi rane faze poduzetničke aktivnosti, nego i novih poslovnih aktivnosti poduzetih od strane etabliranih biitznisa, je značajna za promjenu ekonomske aktivnosti koja je potrebna za prevazilaženje krize.

5.3. Poduzetničke težnje u vrijeme ekonomske krize

Obzirom da se prilikom pokretanja vlastitog biznisa, većina poduzetnika u ranoj fazi poduzetničke aktivnosti oslanja na vlastite vještine i sposobnosti, utjecaj krize na rast očekivanja neće biti od velikog značaja. Međutim, određene aspiracije „nastajajućih“ poduzetnika će se promijeniti. Vrlo često, „nastajajući“ poduzetnici precijene očekivani rast svog poduzetničkog poduhvata. Međutim, dokazano je da oni koji očekuju visok rast, nakon nekoliko godina, ostvare veću ekspanziju nego poduzetnici sa skromnim očekivanjima rasta.

Ekonomska kriza, u određenoj mjeri može stimulirati inovativno poduzetništvo. Prilikom privrednog uspona, mnogo novca se troši na istraživanje i razvoj, ali očekivane investicije se u velikom broju slučajeva još uvijek nisu implementirale zbog toga što „stari“ proizvodi i procesi još uvijek ostvaruju dobre povrate. Vrijeme ekonomske krize se nerijetko koristi za implementaciju poslovnih promjena. Ovo se naročito odnosi na aktivnost etabliranih biznisa, jer uvijek postoji značajan interni otpor prema organizacionim promjenama. Inovacije tokom ekonomske krize vrlo često stvaraju put novom periodu prosperiteta. Na primjer, prvi supermarket u SAD-u je otvoren početkom „Velike depresije“. Ekonomski padovi više potiču ekonomsku aktivnost usmjerenu na budućnost, nego ekonomsku aktivnost koja prolongira ustanovljene rutine.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Rezultati istraživanja upućuju na to da se poduzetništvo u BiH smatra poželjnijim izborom karijere. Strah za pokretanje biznisa je najmanji u regiji, a mišljenje da posjedujemo dovoljno znanja i vještina je najveći. U odnosu na susjedne države, najmanji je broj građana koji poznaju nekoga ko je pokrenuo biznis, a broj onih koji očekuju da pokrenu biznis u sljedeće tri godine je niži u odnosu na Srbiju i Makedoniju, ali i znatno viši u odnosu na Hrvatsku i Sloveniju. Bitno je napomenuti da BiH ima najveću stopu nezaposlenosti u regiji,

a njeni građani najbolje mišljenje o sebi kao potencijalnim poduzetnicima. U čitavoj regiji je broj onih koji vide konkretnu priliku da pokrenu biznis izjednačen. Prema mišljenje građana, a u poređenju sa susjednim državama, medijska pažnja usmjerena na poduzetništvo je najniža.

U odnosu na susjedne države Bosna i Hercegovina ima najviši nivo poduzetničke aktivnosti prema Indeksu ukupne poduzetničke aktivnosti, ali i najviši indeks prekida poslovanja. To je inače karakteristika zemalja čiji je razvoj zasnovan na prirodnim resursima sa malim lokalnim biznisima. Finansijski problemi su navedeni kao najčešći razlog za obustavljanje poslovanja, što je u direktnoj vezi sa negativnom ocjenom poduzetničkih uslova od strane stručnjaka. Najveći broj građana BiH se odlučuje pokrenuti biznis jer nema drugog načina da se zaposli (nužda), dok je recimo u Sloveniji situacija suprotna i građani Slovenije pokreću biznis da bi iskoristili određene prilike.

Težnje bosanskohercegovačkih poduzetnika su među najnižim u Europi. Samo 15,33% (TEA08JOB) onih koji su uključeni u „start-up“-ove, ili nove firme, očekuje rast (očekuju 10 ili više radnih mjesta ili 50% rasta). Procenat onih koji planiraju da uvedu novi proizvod i kombinuju ga sa novim tržištem (TEA08NPM) je, također, najniži u regiji i samo 8,49% onih koji su uključeni u „start-up“-ove ili nove firme imaju takve planove. Procenat onih koji očekuju da pokrenu biznis u sljedeće tri godine je među najvećim u Europi i daleko veći u odnosu na ostale europske države.

Poduzetništvo igra značajnu ulogu u poticanju ekonomskog rasta, a u vrijeme ekonomske krize njegovo značenje dolazi još više do izražaja. Pad potražnje za proizvodima, pad očekivanih stopa povrata, smanjenje ponude finansijskih sredstava, gubitak radnih mjesta su samo neki od indikatora koji uzrokuju nestanak etabliranih biznisa u vrijeme krize ili pak otežavaju njihov rad. Stoga statička komponenta poduzetničke aktivnosti, relevantna za razvoj poduzetništva, mora biti predmetom podrške vlada kroz različite poticajne programe. Međutim, bez obzira na vrijeme krize i činjenicu da su budžeti vlada umanjeni, ipak, one ne bi smjele ispustiti iz vida potrebu poticanja dinamičke komponente poduzetničke aktivnosti, jer je ona zapravo razvojna komponenta koja može ubrzati proces izlaska iz krize.

I na kraju, prezentirani rezultati istraživanja o poduzetničkim stavovima, aktivnostima i težnjama mogu biti od velike pomoći za kreiranje konkretnih nacionalnih politika za unapređenje poduzetništva, ali i na nižim nivoima vlasti.

LITERATURA

1. B. Umihanić, R. Tulumović, (2009) «**Entrepreneurship Environment in Bosnia and Herzegovina in International Perspective**», International scientific conference: Challenges of Economic Sciences in the 21st Century, held in Belgrade on 4th and 5th December 2008», Institute of Economic Sciences Belgrade.
2. B. Umihanić, R. Tulumović, (2009) “**Growth and Innovation of SMEs in Bosnia and Herzegovina – GEM and Innovation Infrastructure Research**”, 29th PODIM Conference on Entrepreneurship and Innovation in Maribor, March 25-26 Maribor, Slovenija.

3. B. Umihanić, R. Tulumović, S. Simić, B. Ćurković, M. Arifović (2009): “**Unaprijediti poduzetničko okruženje u BiH: GEM BiH 2008**“, Harfograf, Tuzla, <http://www.cerpod-tuzla.org>
4. **COM (2008): Izvještaj o napretku Bosne i Hercegovine u 2008. godini: Prilog uz saopštenje Komisije Evropskom parlamentu i Savjetu/Vijeću - Strategija proširenja i ključni izazovi 2008.-2009.**, COM(2008)674, Brisel, 05.11.2008.
5. M.Rebernik, P. Tominc, K. Pušnik, «**Premalo razvojno usmerjenih podjetij – GEM Slovenija 2007**», Univerza v Mariboru, Ekonomsko poslovna fakulteta, 2008.
6. M.Rebernik, P. Tominc, K. Pušnik, «**Rast podjetniške aktivnosti v Sloveniji - GEM Slovenija 2008**», Univerza v Mariboru, Ekonomsko poslovna fakulteta, 2009.
7. N. Bosma, Z.J. Acs, E. Autio, A. Coduras, J. Levie (2009). “**Global Entrepreneurship Monitor - Executive Report 2008**”, Babson College, London Business School and Global Entrepreneurship Research Consortium, www.gemconsortium.org
8. N. Bosma, Z.J. Acs, E. Autio, A. Coduras, J. Levie (2008)«**Global Entrepreneurship Monitor – Executive Report 2008**», Babson College, London Business School i Global Entrepreneurship Research Consortium , www.gemconsortium.org
9. P. Reynolds, N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez - Garcia u N. Chin (2005), “**Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection design and implementation 1998 -2003**”, Small Business Economics, Vol. 24; No 3: 205 – 231
10. P. Reynolds, N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. De Bono, I. Servais, P. Lopez - Garcia u N. Chin, (2005) «**Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection design and implementation 1998 – 2003**» Small Business Economics, Vol. 24; No 3: 205 – 231.
11. S. Singer, N. Šarlija, S. Pfeifer, Đ. Borozan, S. Oberman Peterka, (2006) «**Što čini Hrvatsku poduzetničkom zemljom? – Rezultati GEM 2002-2005 za Hrvatsku**», www.gemhrvatska.org

JAVNO I PRIVATNO PARTNERSTVO U FUNKCIJI RAZVOJA PODUZETNIČKE INFRASTRUKTURE – ISKUSTVA FBiH

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FUNCTION OF DEVELOPMENT INFRASTRUCTURE OF ENTREPRENEURSHIP– EXPERIENCE OF FBiH

Zijad Džafić¹, Sead Talović², Jozo Bejić³,

¹dr.sc. Zijad Džafić, docent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, zijad.dzafic@untz.ba,

²mr.sc. Sead Talović, Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta, fmrpo@fmrpo.gov.ba,

³ Jozo Bejić, dipl.eng. Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta, tajnik@fmrpo.gov.ba

Ključne riječi: javno i privatno partnerstvo, poduzetnička infrastruktura, inkubatori, poslovne zone.

REZIME

Trenutna globalna ekonomska i finansijska kriza proizvela je izazove na svim nivoima ekonomske politike. Vlade u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju suočila su se sa hitnom potrebom da reaguju na različitim frontovima: mora se pomoći sistematski ili politički osjetljivim ekonomskim sektorima da se oporave, mora se djelovati protiv pada u globalnoj ekonomskoj aktivnosti, osjetljive populacije se moraju zaštititi od pada njihovih primanja. Ove skupe akcije su uzete u kontekstu pada vladinih primanja, smanjivanja domaćih i stranih finansiranja, sa srednjoročnih pa do dugoročnih posljedica na budžet i dug. U nekim zemljama, antikrizni paketi obuhvataju veće javne investicije, izvršene kroz javno-privatna partnerstva JPP i jačanje infrastrukture za SMEs.

Keywords: public-private partnerships (PPPs), infrastructure of entrepreneurship, incubator, business zone.

ABSTRACT:

The recent global economic and financial crisis has generated challenges at all levels of economic policy decisions. Governments in advanced countries and emerging markets have faced an urgent need to act concurrently on different fronts: systemically or politically sensitive economic sectors had to be bailed out; the general downfall in economic activity had to be counteracted; vulnerable population groups had to be protected from declining incomes. These costly actions were taken in a context of falling government revenues and shrinking domestic and foreign financing, with medium to long-term consequences for budgets and debts. In a number of countries, anti-crises packages included higher public investment, at times implemented through public-private partnerships (PPPs) and development infrastructure for SMEs.

UVOD

Globalna ekonomska i finansijska kriza nametnula je Vladama u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju hitnu potrebu da reaguju na različitim frontovima. Potrebno je pomoći naročito osjetljivim ekonomskim sektorima da se oporave, tj. smanje pad proizvodnje i broj zaposlenih radnika. U nekim zemljama, antikrizni paketi obuhvataju

veće javne investicije, izvršene kroz javno-privatna partnerstva¹. Ovim aranžmanima je data je potencijalna uloga oruđa protuciklične fiskalne politike kako bi se mogli koristiti za održavanje oporavka privatnog sektora i povećanja zaposlenja. Međutim, rastući broj JPP-a posljednjih godina² i njihove ugovorne strukture mogu proizvesti rizike vladama koji se mogu pogoršati finansijskom krizom.

JPP-a su osjetljivi i na finansijski i na stvarni udar krize. Iako se konačne posljedice i trajanje krize još ne mogu utvrditi, mogući efekti na JPP-a se mogu identifikovati. Postojeći i planirani programi JPP-a mogu biti pogođeni na razne načine, kao što su dostupnost i cijena kredita, smanjen rast te nepredviđena kretanja kursa razmjene. Ovisi o ugovornim uređenjima između stranaka, prijenos rizika može prebaciti teret cijena između stranaka, slabeći privlačnost JPP-a. Stranke moraju ponovo procijeniti rizike. Izazovi sa kojim se JPP-a suočavaju leže u osiguravanju njihovih ekonomskih profita istovremeno sa zadržavanjem fiskalnih rizika. Gdje god je moguće, mora se održavati vrijednost novca (VN) postojećih projekata pomoću ravnjanja vladinih intervencija u odabranim projektima/ugovorima sa ciljevima šire fiskalne politike, te su tako intervencije osiguranja privremene, transparentne, koštane i budžetirane.

U ovom radu autori proučavaju uticaj globalne finansijske krize na JPP-a baziran na teoretskom okviru i dokazima određenih zemalja. Drugi dio opisuje mogućnosti korištenja JPP-a u stvaranju i razvoju poduzetničke infrastrukture u Federaciji BiH.

1. DEFINISANJE I ZNAČAJ JAVNOG I PRIVATNOG PARTNERSTVA (JPP)

Javna – privatna partnerstva (JPP) odnose se na aranžmane, gdje privatni sektor pruža usluge u infrastrukturnim radovima i uslugama koje je tradicionalno vršila vlada. JPP su uključeni u razne oblike socijalnih i ekonomskih infrastrukturnih projekata, ali se većinom koriste prilikom izgradnje bolnica, škola, zatvora, ulica, mostova i tunela, te uspostavljanju elektroenergetskih i željezničkih mreža, sistema nadzora leta, hidroenergetskih objekata. JPP mogu biti privlačni i za vladu i za privatni sektor. Za vladu privatno finansiranje može podržati povećanje infrastrukturnih investicija bez trenutnog povećanja posudba i zaduživanja, i može biti izvor vladinih prihoda. U isto vrijeme, bolji menadžment u privatnom sektoru i njegov kapacitet da provodi inovacije može dovesti do povećane efikasnosti. To se može iskoristiti za kombiniranje bolje kvalitete i nižih cijena usluga. Za privani sektor, JPP predstavlja prilike u biznisu u područjima u kojima su u mnogim prethodnim slučajevima bili izostavljeni.

Historijski gledano, pružanje usluga (npr., telekomunikacija, zračnog i željezničkog prometa) uglavnom je odgovornost javnog sektora ili privatnog sektora koji djeluje u okviru stroge državne regulacije, često povezane sa ugovorom koji ograničava konkurenciju. Međutim, u 80-tim je jak val deregulacije zahvatio SAD – dugo zagovarane od strane ekonomista na temelju ekonomske efikasnosti – što je otvorilo ova tržišta za konkurenciju i dovelo do raspada mnogih monopola. Na primjer, lokalnim operaterima je bilo dopušteno da uđu u sistem telekomunikacija, sektor koji je historijski bio monopol AT & T. Desetak godina kasnije su i evropska tržišta prošla kroz sličnu reformu.³

Međutim, posebno u Evropi i Latinskoj Americi, je dugo postojala zabrinutost zbog mogućih posljedica

¹ U radu ćemo koristiti kraticu JPP umjesto riječi javno i privatno partnerstvo

² Nacionalni programi JPP-a vremenom su se povećali i, u nekim zemljama, čine veliki dio investiranja. Npr. ukupna vrijednost kapitala u Koreji je iznosila 6,7 posto GDP-a na kraju 2008 godine, dok je u Portugalu iznosila 5,6 posto na kraju 2007 godine. Za Južnoafričku Republiku, Peru i Kanadu cifre su manje: 1,7 posto, 2,6 i 1,4 posto GDP-a. Prema Andre de Palma, Luc Leruth and Guillaume Prunier: „Towards a Principal-Agent Based Typology of Risk in Private-Public-Private-Partnership, IMF Workong Papers, August 2009, pag 3.

³ Na primjer, telekomunikacijski operater u Francuskoj (France Telecom) izgubio je svoj monopol u 1999. godini.

do kojih bi moglo doći potpunom deregulacijom ili potpunim državnim vlasništvom, i to je dovelo do usvajanja inovativnih finansijskih instrumenata temeljenih na saradnji između javnog i privatnog sektora. Znatno promišljanje vladinih politika je korijen političkog procesa. Tokom godina, politike su se mijenjale u većini zemalja, krećući se iz jake nacionalizacije do jake privatizacije i suprotno⁴. Ove smjene su često potaknute promjenama vlada, ali ponekad je došlo do njih i tokom istog mandata. U većini slučajeva, rasprava je dovela do određenog broja tvrdnji koje kombiniraju komparativne prednosti privatnog i javnog sektora. Oni se više ne mogu smatrati kao samostalni akteri (ili čak kao konkurenti), nego kao potencijalni partneri koji - iako se fundamentalno razlikuju po svojoj prirodi, trebaju saradivati da ostvare projekat.

U Sjedinjenim Državama, apetit za javno-privatnom saradnjom se javlja kasnije, ali se ubrzava od 2005. godine. Izvještaj US Odjela transporta 2004 (USDOT, 2004) Kongresu o JPP je bio prvi pokušaj da se američkom Kongresu kao i zainteresiranim državama osiguraju informacije vezane za JPP i druge slične instrumente, ali u to vrijeme JPP često nisu ni uzeta u obzir kao alternativa ili privatnom ili javnom sektoru. Situacija se drastično promijenila od tada i ažurirano izvješće 2008 se odnosi na „do tada neviđeno korištenje dugoročnih koncesija na temelju javno-privatnih partnerstava u SAD-u“ (US DOT, 2008, str. 6).⁵ Jedan od razloga je, kao i u drugim zemljama, neuspjeh tradicionalnog pristupa transportu i drugim velikim projektima. Na primjer, Odjel proračuna vlade SAD („General Accounting Office“ – GAO) je identifikovao broj „visoko rizičnih“ programa koji pružaju ključne usluge javnosti i uključuju znatne resurse, ali ne uspijevaju ih isporučiti. Za ovakve programe, GAO preporučuje da američki Kongres i administracija razmotre alternativne opcije, uključujući JPP (vidjeti GAO, 2007). Do sada najinovativnija upotreba JPP-a je došla u 2009. godini od Ministarstva financija (u saradnji sa Federal Deposit Insurance Corporation i Federal Reserve) kada je gospodin Geithner predložio inicijativu javno-privatnog investicijskog programa (ili JPIP) da „uputi na izazove javnih dobara, ... da oporavi bilanse u finansijskom sistemu i osigura raspoloživ kredit za kućanstava i preduzeća, velika i SMEs, koji će nam pomoći da se krećemo ka oporavku⁶“. U ovom stadijumu, prerana je procijena eventualnog uspjeha, ali njegova veličina (šemom je predviđeno da se koristi 75 do 100 milijardi dolara kapitala iz različitih izvora, da bi se generisalo 500 milijardi, pa i do 1 biliona dolara tokom vremena u obliku kupovne moći za kupovinu dobara) i originalnost čine zasigurno važnu prekretnicu u razvoju JPP-a⁷. Privatni sektor i broj trustova također su se duboko i pozitivno zainteresovali za JPP. (vidi, npr., Stark, 2008 i razni izvještaji Fondacije razuma, kao što su Gilroy, i drugi⁸).

Zapravo, postoji snažno ekonomsko obrazloženje za blisku saradnju između javnog i privatnog sektora, naročito kada:

(a) javni sektor želi iskoristiti svoje ograničene resurse koristeći novac poreznih obveznika kao katalizator za privatno finansiranje, npr. poduzetničke infrastrukture: više projekata može biti dovršeno i pružanje usluga se povećava kao rezultat,

(b) javni sektor želi iskoristiti za sebe *savoir-faire* i vještine privatnog sektora, koje bi mogle omogućiti bolje upravljanje u određenom broju situacija, te

(c) u privatni i javni sektor žele ograničiti njihovu izloženost rizicima kod velikih projekata (od javnog interesa) putem preraspodjele ovih rizika – ovisno o tome tko je u boljem položaju da ih snosi, jedan od njih ili treća strana.

4 Väilä, Timo, 2005, “ How Expensive are Cost Savings? On the Economics of Public-Private Partnerships,” European Investment Bank Papers, Vol. 10, No.1., pp. 94-119.

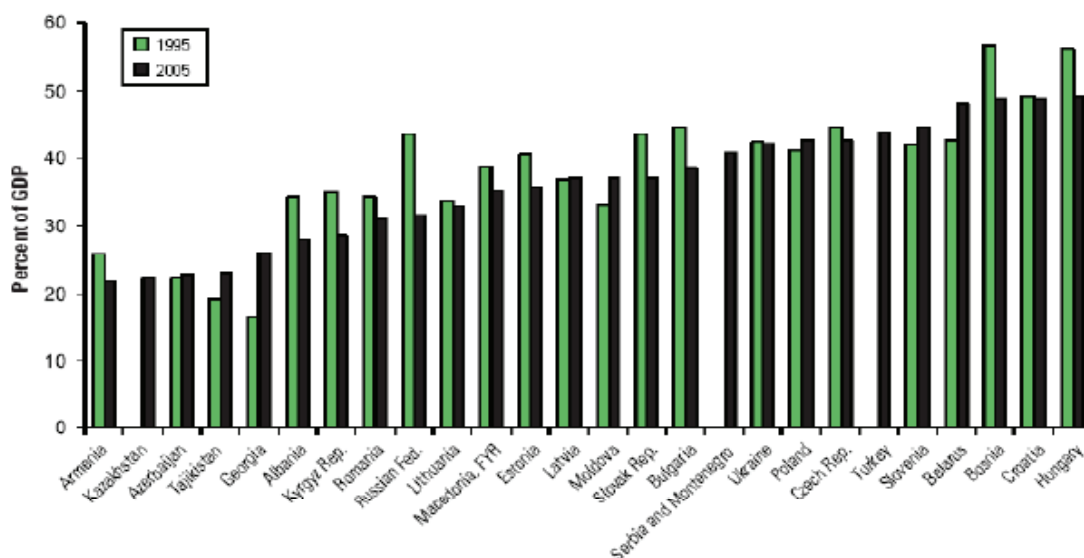
5 Izvještaj US DOT 2008 (str.11) objašnjava da „sve razine vlasti u SAD-u tragaju za inovativnim i kreativnim načinima da reformišu tradicionalne pristupe financiranja prijevoza i nabavke i JPP su sve rastuća prioriteta alternativa.“

6 Vidi US Department of Treasury (2009).

7 Andre de Palma, Luc Leruth and Guillaume Prunier, Op. Cit., pp.5.

8 Nedvojbeno je da je već postojao neki oblik JPP preduzeća u SAD-u ranije, posebno u kontekstu privatizacije vodovodnog napajanja krajem osamdesetih i cestarinama u devedesetim. Prema: Stark Roger D., 2008, “Current Development in U.S. PPPs”, paper presented at the World Bank Conference on Public-Private Partnership in Infrastructure, Washington D.C., December

Treba naglasiti da su i privatna preduzeća i javni sektor skloni za prijenos rizika na drugu stranu. Jasno, javni sektor će imati interes u prebacivanju rizika na privatni sektor ili osiguravajuće društvo u većini slučajeva. To nije uvijek moguće, međutim, postoje i situacije u kojima partnerstvo može imati koristi ako privatno preduzeće dijeli neke rizike s javnim sektorom, na primjer kada je preduzeće u ranoj fazi razvoja i stoga nema jednostavan pristup finansijskim tržištima (premija rizika je jednostavno previsoka), ili kada se neki od rizika ne može osigurati ili adekvatno raspodijeliti posredstvom privatnog preduzeća (npr., makroekonomski šok ili rizik likvidnosti uzrokovan kreditnom krizom). Općenito, u posljednjih nekoliko desetljeća, u literaturi se identificirao niz rizika povezanih s velikim projektima i to uključuje rizike povezane sa fluktuacijom u potražnji, naglim promjenama u troškovima faktora proizvodnje, vremenskim zastojeima isl. Naravno, kao i javni i privatni sektor odlučuje o načelima koja vode ka mogućem partnerstvu, gdje je ključno pitanje kako rizike među njima podijeliti.⁹ Veličinu i potrošnju javnog sektora u BiH i drugim evropskim zemljama pokazuje naredna slika¹⁰. Dakle, evidentno je da je potrošnja javnog sektora značajno porasla u periodu od 1996 do 2005 u BiH, što potvrđuje potrebu korištenja JPP kao modela za saradnju sa privatnim sektorom¹¹.



Slika 1. Ukupna potrošnja javnog sektora u procentima GDP od 1995 do 2005.

U javnoj upravi u BiH zaposleno je 11% ukupno zaposlenih (u okruženju 6-7%), troškovi zarada u javnoj upravi 12% GDP (u EU 6%), zarade zaposlenih ovom sektoru su veće za 39% od prosjeka (u HR za 10%, u SLO za 22%).

2. RAZVOJ JAVNOG I PRIVATNOG PARTNERSTVA U SVIJETU

JPP-a su započela u Velikoj Britaniji u ranim 1980-ih. Oni su predstavljali element u širem procesu privatizacije poduzete (i ubrzane) od strane Thatcher-ove vlade. Općenito govoreći, privatizacija se ne odnosi samo na prijenos poduzeća u državnom vlasništvu na privatne investitore, već i na zamjenu aktivnosti javnog sektora sa privatnim

⁹ Iako kombiniranje različitih vrsta rizika može povećati ili smanjiti ukupni rizik, mi se ne fokusiramo na ovom aspektu. Za opšte upućivanje na rizike u izgradnji industrije, vidi Akintoye, i dr., 2003, Public-Private Partnerships: Managing risks and opportunities (Wiley-Blackwell).

¹⁰ ECA Fiscal database

¹¹ Podaci za BiH se odnose na period 1996-2005. Godina.

sektorom. Doista, JPP-a spadaju pod ove kategorije. Ali, oni to čine na ograničen način, nije svaki prijenos isporuke javnih usluga privatnom sektoru naveden kao JPP. Na primjer, država može izdavati vozačke dozvole privatnom sektoru. To se ne bi smatralo JPP-om. Ovaj drugi izraz je obično rezervisan za poduzetništva koja uključuju znatno početno ulaganje u određeni objekat (putevi, most, aerodrom, zatvor), a također i uključuje isporuku usluga iz tog objekta.

Mnoga bivša poduzeća u državnom vlasništvu obavljaju redovne aktivnosti koje su rutinski poduzete od strane privatnog sektora. Prihvaćeno je da takva poduzeća vjerojatno ne bi trebala biti pokrenuta od strane države. Stoga, uključenost države u ovim poduzećima trebaju se, i nadamo se, završiti na kraju njihove privatizacije. Ovo nije, međutim, slučaj sa aktivnostima vezanim za JPP-a. Ove aktivnosti imaju neke dobre javne osobine. Saobraćajnice se, na primjer, u literaturi javne ekonomije obično navode zagušena javna dobra. Kao što bilo koji početni student ekonomije uči, zagušena javna dobra odlikuje tržišni neuspjeh. Stoga, oni nisu privatizirani odjednom i zauvijek, nego je država i dalje uključena na jedan ili na drugi način, a jedna od opcija je uspostaviti JPP-a.

Ipak, neke osobe mogu tvrditi da JPP-a nisu prava partnerstva koja ispravno ili efikasno dijele rizike i obaveze (i profit). Umjesto toga, oni su sredstvo prikrivanja konvencionalna poduzimanja ugovora koji podliježu standardnom procesu proračuna pošto se neka nova poduzetništva provode izvan proračuna.¹² Ta tvrdnja može posebno vrijediti na početku, kada većina JPP-a ima oblik *inicijativa privatnog financiranja* (IPF), u kojem privatni doprinos treba prvenstveno osigurati finansiranje. Drugim riječima, privatno sudjelovanje iznosi nešto više od pružanja vladi načina pomoću kojih može financirati ulaganja u infrastrukturu pomoću implicitnih (ili skrivenih) deficita i dugova proračuna.

Međutim, JPP su prešli dug put od njihove rane faze kao IPF-a. U mnogim slučajevima, oni su se razvili u prava partnerstva usmjerena na pravilno formiranje cijena oskudnih javnih resursa i efikasno dijeljenje i upravljanje rizicima. Oni još uvijek mogu biti daleko od savršenog, ali ne bi bilo dobro gledati ih samo kao sredstvo da ojačaju vladin proračun. Prednosti JPP-a ne sastoje se u povećanju sredstava, već u boljem upravljanju oskudnih resursa.

Koncept JPP-a odnosi se na ugovorne aranžmane koji pokrivaju duži vremenski period (obično više od 20 godina) u kojima javne vlasti dodjeljuju privatnim subjektima ispunjenje misija od javnog interesa. Standardni postupak široko se može definirati na sljedeći način:

kako bi ponude za ugovor predložila vlada, privatna skupina zainteresovanih subjekata (konzorcij) stvara *pravnu osobu*, tzv. *subjekti specijalne namjene* (SSN) sa misijom izgradnje, održavanja i upravljanja imovinom (ili kombinacija istih). Konzorcij može, na primjer, da uključuje građevinsko preduzeće, subjekata koji će održavati objekat i grupe finansijera. SSN ima pravo potpisati ugovore s vladama i drugim potpisnicima ili kooperantima. Njegovi modaliteti mogu jako varirati, tako da odražavaju prirodu određenih misija i ciljeva vlade.¹³ Čak i strukture SSN-a variraju. Na primjer, često napravljena razlika između outsourcinga dijelova programa građevinskim i eksploatacijskim preduzećima naspram pronalaženja partnera za finansijsku potporu cijelom projektu je donekle izvještačena, jer mnogi programi koriste integriranu šemu tipa **dizajn-izgradnja-finansiranje-poslovanje (DIFP)**. Ova šema je razvijena u Velikoj Britaniji, npr. pod okriljem javne finansijske inicijative (JFI – Public Finance Initiative (PFI)) u 1990's, jer su vlasti bile pritisnute potrebom poštivanja kriterija Maastrichta (što ograničava budžetski deficit, kao i razinu javnog duga), dok su se na drugoj strani susrele sa povećanim zahtjevima za ulaganje u škole, bolnice, prijevoz i javne objekte, koji su bili teško pogođenim kontinuiranim manjkom finansijskih sredstava. JFI se može uglavnom posmatrati kao metoda razvijena od strane Velike Britanije da podstakne JPP projekte, gdje je većina

¹² Treba se spomenuti da prijenos aktivnosti sa budžeta ne znači da je transparentnost oštećena. Puna transparentnost se može održati za nebudžetske aktivnosti. Ali, kada vlada želi da zapečati neku aktivnost daleko od javnosti, ili od međunarodnih institucija i poslovnih zajednica, onada ona to prenosi sa budžeta

¹³ U konkretnom slučaju prometne infrastrukture, na primjer, vlada može platiti cestarinu upravitelju, u ime korisnika cesta.

aspekata, od koncepta do upravljanja, uključujući finansiranje, pod odgovornošću jednog partnera (preduzeća ili konzorcija).¹⁴

Postupno, želja za uključenošću privatnog sektora se proširila izvan izgradnje objekata ili poslovanja sa istim. Na primjer, sve veći broj privatnih finansijskih tvrtki su se specijalizirale na pomoć javnim ustanovama da povećaju kapital i izmjene šeme dizajna kako bi se opet povećale korisničke naknade, čak i u slučajevima gdje je izgledalo da je mogućnost za ove projekte bila prije nekoliko godina.¹⁵ Ipak, postoje granice širenju, kao i popis preostalih potencijalno profitabilnih javnih infrastruktura (recimo voda i proizvodnja i opskrba energijom, prikupljanje smeća, velike luke i zračne luke) ograničenih prema obimu povrata troškova od korisnika.¹⁶ Ovo stvara poteškoće kada vlasti nastoje uključiti subjekat privatnog sektora, koji je razumljivo nevoljan uložiti sredstava za finansiranje i upravljanje javnom infrastrukturom kada su naknade za to neizvjesne.¹⁷

Općenito, vlade gledaju na JPP kao način za prikupljanje novca poreznih obveznika i osiguraju dugoročno finansiranje za programe koji bi zauzeli previše prostora u fiskalnom godišnjem budžetu, kada bi se u potpunosti finansirali javnim sredstvima (kao što je gore spomenuto, ovo je bio slučaj u Velikoj Britaniji kada je pokrenuta JFI).¹⁸ Iako se definicije razlikuju, iskustvo mnogih zemalja pokazuje da su JPP općenito bili uspješni, iako je također došlo do značajnih promašaja.¹⁹

U Sjedinjenim Državama, gdje je iskustvo relativno mlado, teško je procijeniti uspjeh JPP-a zbog nekih rizika obično povezanih sa njima koji bi mogli da natanu. Svjestan toga, i aktivno podržavajući JPP, Ministarstvo finansija SAD-a je također donijelo razne preporuke u obliku razmatranja javnih politika kojima pokriva pitanja koja se mogu pojaviti, ovisno o vrsti JPP koji je usvojen.

Drugdje, iskustvo je duže i dobro dokumentirano u slučajevima koji uključuju Australiju, Čile, i Veliku Britaniju.²⁰ Stoga ne čudi da Evropska komisija u velikoj mjeri podupire inicijative JPP-a, te je pokrenula javne konsultacije širih razmjera putem Zelene knjige usvojene u Aprilu 2004.²¹ Ova inicijativa je sada prerasla na razinu Evropske unije većim sredstvima usmjerenim kroz instrumente kreditnih garancija za projekte transevropske

14 To je bila i neka vrsta duševnog traganja u Velikoj Britaniji o odgovarajućim ulogama javnosti i privatnog sektora, nakon velikog vala privatizacije započetog pod premijerkom Thatcher početkom 80-tih godina.

15 Za primjer finansijskih instrumenata koji su se koristili za zaštitu okoliša vidi de Palma i Prigent, J.L., 2008, "Hedging Global Environment Risks: An Option-Based Portfolio Insurance", *Automatica*, Vol.44, No.6, pp.1519-31.

16 Ovo uključuje društvene razloge. Na primjer, postoje zemlje u kojima je društveno teško prihvatiti povrat troškova pružanja usluga snadbijevanja vodom.

17 Ali rizici nisu ograničeni naknadama. Nedostatak jedinstvenog, priznatog računovodstvenog okvira za JPP također može izazvati poteškoće, posebice s obzirom na vrijednost imovine. Na primjer, vrijednost transportnih infrastruktura za naftu i električnu energiju (cjevovodi i visokonaponske linije) je otvorena za razne, pomalo proizvoljne, procedure računovodstvenih revizija, što je dovelo do sukoba između vlasnika i korisnika imovine. Ove tačke će se raspravljati dalje u ostatak rada.

18 Vlade može također koristiti JPP, barem u teoriji, kao način da se integrira razvoj infrastrukture sa pružanjem usluga kako bi se bolje uskladili poticaji za odgovarajuće projektiranje, izgradnju i održavanje.

19 Jedan od njih je program koncesije puteva u Meksiku 1990-ih koji je zahvaćen prekoračenjem troškova, manjkom prihoda, te masivnim povećanjem cestarine (vidi Cuttaree, 2008).

20 U državi Viktoriji, na primjer, detaljna i eksplicitna politika JPP-a (partnerstva u Viktoriji) je razvijen, s naglaskom na vrijednost novca (VFM) i javni interes (vidi Fitzgerald, 2004). Od 2007, u 16 projekata partnerstava u Viktoriji ugovorene su kapitalne investicije vrijedne oko 4,5 milijardi US dolara. Od 2002-03, Projekti partnerstava u Viktoriji su činili oko 10 posto godišnjih javnih investicija (vidi partnerstva Victoria, 2004, i <http://www.partnerships.vic.gov.au>)

21 Vidjeti EC COM (2004) 327.

prometne mreže (TPM), koja se sastoji od garancije Evropske investicijske banke (EIB) za određene dugove u obliku stand-by likvidnosti osigurane od strane komercijalnih banaka, na taj način pružajući sigurnost za početno prevazilaženje rizika tokom prvih 5-7 godina izvođenja projekta. Dizajniran je za pružanje značajnog dodatnog kapitala za smanjenje rizika i povećanje ulaganja privatnog sektora u Transevropsku mrežu (TEM) u sektoru transporta. TPM ima angažiran kapital u iznosu od 1 milijarde eura (pola od Evropske komisije i pola od EIB), čiji je cilj povećati broj velikih javnih programa u zemljama članicama EU oslanjajući se na JPP.²²

Međutim, postoji rasprostranjen koncenzus među ekonomistima da je transparentnost ključna u slučaju JPP-a. Naime, JPP se može koristiti kao način prebacivanja javne aktivnosti sa proračuna i daleko od javnosti, sve javne obveze moraju se ispravno prijaviti, ako nisu ispravno kvantificirane sukladno nekim opće prihvaćenim računovodstvenim standardima.²³ Ove obveze mogu biti ili direktne (materijalizirane u svakom slučaju) ili kontingente (ostvarine samo ako određeni događaj dogode); i ili eksplicitne (pravomoćne) ili implicitne (obvezujuće od strane nekih društvenih normi, navika, tradicija). Štoviše, nekoliko zemalja je nedavno pokušalo identificirati i kvantificirati sve obaveze vlade.

Najčešći oblici su neka varijanta ili neki od

- dizajniranja-izgradnje-finansiranja-poslovanja (DIPF), u kojem koncesionar iz privatnog sektora projektira, gradi i financira određeni objekat (npr., zračnu luku), a zatim posluje dobro nad njim, ili
- izgradnja-poslovanje-prijenos (IPP), u kojem koncesionar financira i gradi objekat, posluje, te prenosi na vladu na kraju razdoblja koncesije, ili
- izgradnja-poslovanje (IP) kombinacija se pojavljuje u svim tim aranžmanima.

Određen broj razvijenih zemalja OECD-a sada imaju dobro razvijene programe JPP-a. Možda najbolje razvijeni program je Privanta finansijska inicijativa (PFI) Velike Britanije (United Kingdom's Private Finance Initiative (PFI)), koji je započeo u 1992. godini. PFI je trenutno odgovoran za oko 14% javnih ulaganja, s projektima u većini ključnih područja infrastrukture. Ostale zemlje sa značajnim programima JPP-a uključuju Australiju (a posebno u državi Viktoriji) i Irsku, dok SAD ima značajno iskustvo sa lizingom (leasing). Mnoge kontinentalne države Europske unije (EU), uključujući Finsku, Njemačku, Grčku, Italiju, Nizozemsku, Portugal i Španiju, sada imaju projekte JPP-a, iako je njihov udio u ukupnim javnim investicijama skroman.²⁴ Razmatrajući potrebu za ulaganjima u infrastrukturu u većim razmjerama, kao i slabe fiskalne pozicije, određen broj zemalja u Srednjoj i Istočnoj Evropi, uključujući Češku Republiku, Mađarsku i Poljsku, odlučili su se na JPP. Postoje i počeci programa JPP-a u Kanadi i Japanu. U većini ovih zemalja dominiraju cestovni projekti u JPP-ima. Isto tako, nedavno najvaljnija EU inicijativa rasta predviđa korištenje aranžmana JPP-tipa prvenstveno na razvoju trans-evropske cestovne mreže (Vijeće Evrope, 2003).

Ne postoji jasan dogovor o tome šta predstavlja, a šta ne predstavlja JPP. JPP-a je nedavno definisan kao „prijenos investicijskih projekata na privatni sektor koji su tradicionalno vršeni ili finansirani od strane javnog sektora“ (Evropska Komisija, 2003, str. 96). Ali pored privatnog finansiranja ili vrđenja javnih ulaganja, JPP imaju dvije važne karakteristike: tu je naglasak na pružanju usluga, kao i ulaganja, od strane privatnog sektora, a značajan rizik je prenesen sa vlade na privatni sektor. Ostali načini u kojima je uloga vlada u ekonomiji smanjena u posljednjih 20 godina, uključujući privatizaciju, zajednička ulaganja, franšizing, i ugovoranje - dijele neke ili sve od navedenih karakteristika.²⁵ Međutim, u svom tipičnom

²² Vidi EIB-a (2009). Samo za razdoblje 2007-13, očekuju se investicijske potrebe u deset infrastrukturna u ukupnoj vrijednosti od 300 milijardi eura. Za opis kretanja u ulaganja JPP-a u Europi, vidi Väilä (2005).

²³ Ovo može biti istina iako sa takvi razumljivi standardi tek trebaju razviti

²⁴ Postoje dokazi da JPP naročito ubrzano rastu na subnacionalnoj razini. Torres i Pina (2001) izvještavaju da se oko 30% pruženih usluga subnacionalnih vlada u EU isporučuju putem JPP-a.

²⁵ Zajednička ulaganja obično se postavljaju za iskorištavanje komercijalnih potencijala postojeće državne imovine, franšizno poslovanje uključuje natjecanje između privatnih tvrtki za monopol dobavljača (često na lokalnom tržištu), a ugovoranje se

obliku, JPP su različite od ovih oblika u tome što oni predstavljaju saradnju između vlade i privatnog sektora kako bi se izgradili novi infrastrukturni objekti i pružanju usluga povezanih sa njima. Kao što je objašnjeno u nastavku, koncesije i poslovni najmovi –koji se također koriste kako bi se smanjila uloga države u privredi – su oblici JPP-a. Kriza već počela uticati na programe JPP-a, posebno u fazi novih projekata, kao što prikazuje slika 2.

Rizici		Odgovori
Prijetnje realnog sektora	Potražnja	
	Neuspjeh ugovarača	
	Ponovno pregovaranje	
Prijetnje finansijskog sektora	Rani prekid	
	Pristup finansijama	
	Kamatne stope	
	Tečajevi	
Institucionalni okvir		
Specifični zakoni JPP-a		
Mehanizmi pamićenja i ranog raskida ugovora		
Smjernice za rasodjelu rizika		
JPP-i uključeni u srednjoročne investicijske planove		
Pravila/Ograničenja veličine JPP-a		
Rizici kvantificirani i bužetirani do određenog nivoa		
Formalna računovodstvena pravila		
Legenda:		
Visok broj odgovora		Nizak broj odgovora

Slika 2. Analiza anketa: Rizici i institucionalni okvir

Polovica ispitanika u jednom istraživanju je vidjelo kako se ključne kriterije VN-a za nove projekte mijenjaju-privatni partneri u JPP-ima su bili manje spremni zadržati određene rizike, kao što je kamatni rizik i rizik finansijskog zatvaranja, te su tražili veće doprinose ili jamstva iz vlade. Neke zemlje su mislile da će prethodno planirana JPP-a sada nastaviti kao projekti javne nabavke. Manjina zemalja je odgovorila da su mislili da će se davati garancije na postojeća JPP-a.

Za BiH može biti interesantno izraelsko iskustvo izgradnje autoputa. The Cross-Izrael Highway (CIH) je prvo JPP poduzeto u Izraelu. To je projekat IPP vrste. Pokrenut je 1992, ali je trebalo nekoliko godina da se dizajnira ponuda, završi proces selekcije i poduzmu završni pregovori, prvo, između kompanije u vlasništvu vlade i pobjednika konkursija ugovora, a, zatim, između vlade, pobjednika i konkursija finansiranja. Dakle, stvarna je gradnja počela početkom 2000. ustvari, priroda JPP-a je velika i uključuje složenost ugovora o koncesiji, izgradnji, poslovanju i održavanju, te na taj način zaključivanje ugovora vremenski dugo traje i skupo je. (Neki dogovori imaju i po 1000 stranica.) Ovo se čini najvećim nedostatkom JPP-a²⁶. CIH JPP pokriva samo centralni dio, oko 90 kilometra dug, od autoceste planirane da pokrije cijeli Izrael od sjevera do juga. CIH je autocesta sa četiri trake.cijena početne izgradnje je bila oko 1,200 milijardi dolara.

3. ISKUSTVA FEDERACIJE BOSNE I HERCEGOVINE U JPP-U

U našoj zemlji JPP je tek u povoju. Zakon o JPP u FBiH u formi prednacrta je urađen u junu 2009. godine²⁷. Međutim, Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta je, kao resomo za oblast SMEs, od svog osnivanja prepoznalo značaj saradnje sa privatnim sektorom, i u tom kontekstu je, u dosadašnjem periodu, kroz godišnje programe poticaja u poduzetništvu pod nazivom „Transfer za razvoj poduzetništva i obrta“, realiziralo niz projekata. Djelovanje u pravcu ostvarivanja ovog oblika saradnje sa privatnim sektorom Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta zakonski temelji na osnovu člana 8. i 9. Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva u Federaciji BiH (Sl. novine F BiH br.19/06), gdje su definisane aktivnosti

odnosi na ugovaranje outsourcing ponude za vlade. Uvjeti franšiznog poslovanja i ugovaranja se često koriste naizmjenično.

26 Trenutno, jedan od najvažnijih projekata JPP-a u procesu u Izraelu je podzemni metro sistem za metropolsko područje Tel Aviva. Započeo je u 2002 godini. Krajnji datum prekvalifikacije ponuda je odgođen nekoliko puta kako bi se potencijalni ponuđači grupirali jer nijedan ponđač nije želio da sam preuzme projekat. Stvarna gradnja treba da počne krajem decenije.

27 Zakon o javno privatnom partnerstvu, prednacrta, juni 2009.

i nosioci, na sufinansiranju dijela troškova razvojnih projekata SME-a. Saradnja koju je Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta ostvarilo u proteklom periodu sa sektorom malog poduzetništva ne može se tretirati kao klasičan oblik javno-privatnog partnerstva, koje je kao takvo regulisano i primjenjuje se u mnogim državama, već kao oblik saradnje Ministarstva sa privatnim sektorom u realizaciji njihovih projekata gdje se ulažu sredstva javnog i privatnog sektora. Aktivnosti koje je u posljednje četiri godine provodilo Federalno ministarstvo razvoja poduzetništva i obrta bile su usmjerene na dva segmenta i to:

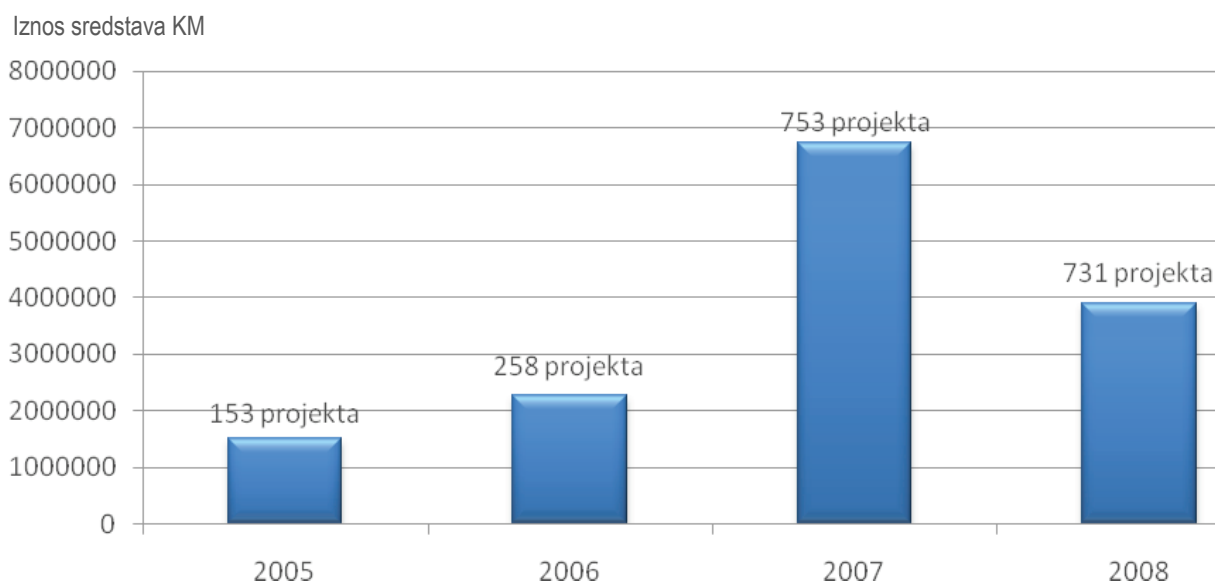
- potpora privatnim SME u realiziranju njihovih projekata i
- potpora razvoju poduzetničke infrastrukture (poduzetničke zone, poduzetnički inkubatori i dr.), što je također djelimično realizovano zajedno sa privatnim sektorom i lokalnim nivoom vlasti.

Razvojem poduzetničke infrastrukture u značajnoj mjeri bi se poboljšao poduzetnički ambijent i prevazišli mnogi problemi sa kojima se susreće sektor SME-a, i povećale bi se mogućnosti naše zemlje za pristup kreditnim linijama i drugim vidovima finansijske pomoći Evropske unije. Namjenska sredstva međunarodnih institucija otežano se usmjeravaju prema ovom sektoru jer je od strane međunarodne zajednice okarakterisan kao nesposoban da apsorbira potencijalna sredstva. BiH je uključena u proces implementacije Evropske povelje o SMEs za BiH čija implementacija predstavlja strateški zadatak BiH na putu pridruživanju Evropskoj Uniji²⁸.

3.1. Direktna finansijska potpora projektima malih i srednjih preduzeća

Kada je u pitanju partnerstvo Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta sa privatnim sektorom u F BiH u realizovanje projekata, struktura uloženi sredstava Ministarstva je sljedeća:

- U 2005. godini odobreno je 1 500 000 KM za 153 projekta
- U 2006. godini odobreno je 2 260 000 KM za 258 projekata
- U 2007. godini odobreno je 6 730 000 KM za 753 projekta
- U 2008. godini odobreno je 3 895 500 KM za 731 projekat

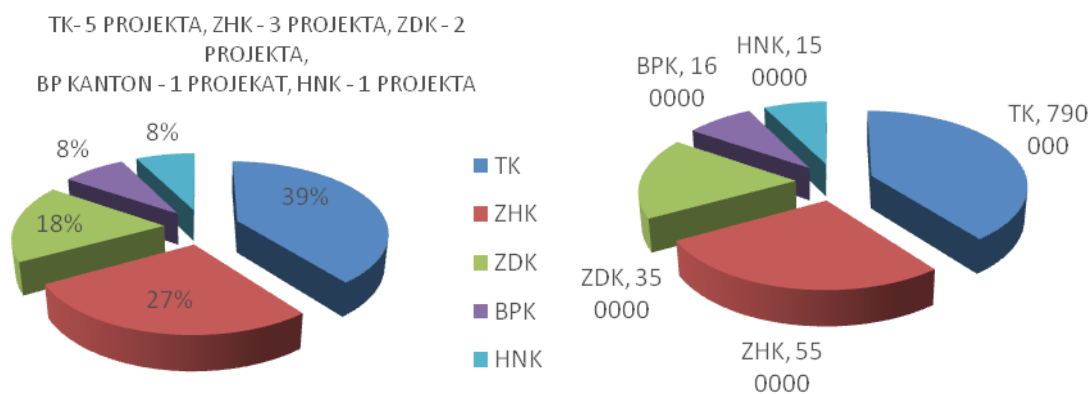


Slika 3. Struktura sredstava uloženi u SMEs

Kao što je evidentno u 2008. godini je smanjen iznos sredstava za ovakav vid partnerstva, tako da je ukupno odobreno 3 895 500 KM za 731 projekat. Razlog za ovo je uvođenje novog instrumenta partnerstva sa privatnim

²⁸ Džafić, Zijad, Bejić, J., Talović, S.: , 2009, The new role of government in supporting entrepreneurship in Bosnia and Herzegovina, Proceedings of the International Conference in Portorož, Slovenia, pag. 538-546.

sektorom u 2008. godini, u vidu odobravanja kredita pod povoljnim uslovima (predviđeno i za poduzetnike i obrtnike). Odobreno je i 2 miliona KM za 12 projekata u vidu kreditnih sredstava pod povoljnim uslovima (kamata 1,5%, grace period 12 mjeseci, rok otplate 7 godina). Kreditna sredstva koja su odobrena ovim projektima predstavljala su samo jedan dio od ukupne sume koja je bila potrebna za realizaciju projekta MSP, dok je ostali iznos sredstava obezbjeđen od strane firme koje realizuju projekat. Iznos odobrenih sredstava po jednom projektu bio je od 150- 200 hiljada KM.



Slika 4. Struktura dodijeljenih sredstava po kantonima u FBiH

Evidentan je neravnomjeran raspored dodjele sredstava po kantonima. Međutim, on je odraz formalnih i zakonskih procedura kojih se Ministarstvo mora pridržavati prilikom odabira korisnika i dodjeljivanja sredstava.

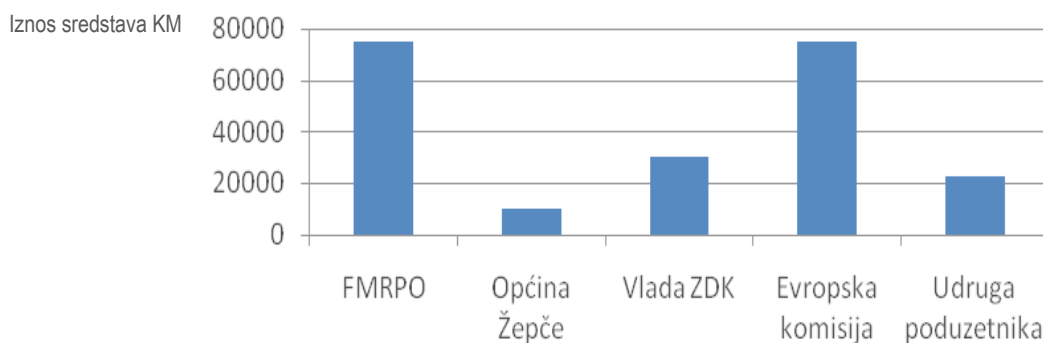
3.2. Potpora razvoju poduzetničkih zona

Partnerstvo Ministarstva sa privatnim sektorom u razvoju poduzetničkih zona u Federaciji BiH ostvarena je u realizaciji tri projekta u 2008. godini i to sa firmama : Širbegović d.o.o. u općini Gračanica, učešće Ministarstva 50 000 KM, Usora d.d. IGM u općini Tešanja, učešće Ministarstva 50 000 KM i Prohum d.o.o. u općini Mostar, učešće Ministarstva 80 000. Isto tako, kao javni partner, u realizaciji ovih projekata učistvovala su i općine na čijem području su se implementirali projekti.

3.3. Potpora razvoju poduzetničkih inkubatora

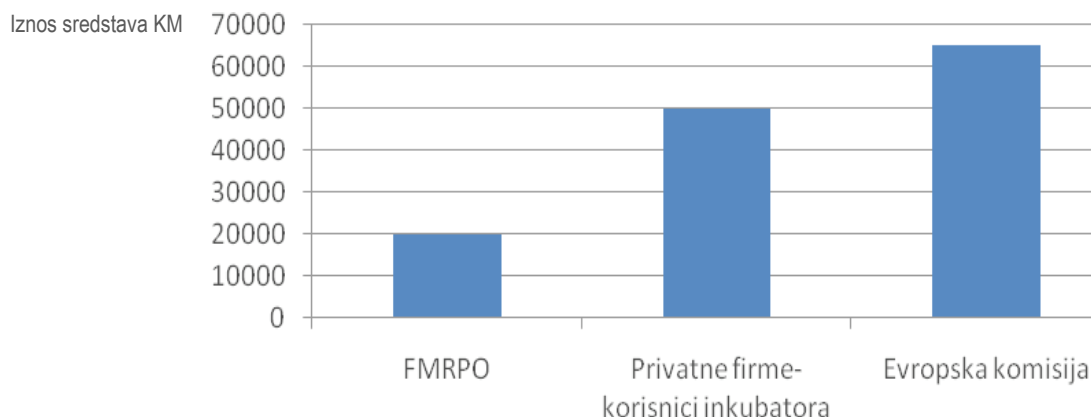
Ministarstvo je također ostvarilo saradnju sa privatnim sektorom u realizaciji projekata razvoja poduzetničkih inkubatora u Federaciji BIH i to :

- Inkubator UPP Žepče, ulaganje Ministarstva je 75 000 KM, općina Žepče 10 000 KM, Vlada ZDK 30 000 KM, Evropska komisija 75 000 KM i Udruga poduzetnika i poslodavaca 22 5000 KM. Ovo su ulaganja u posljednje četiri godine.



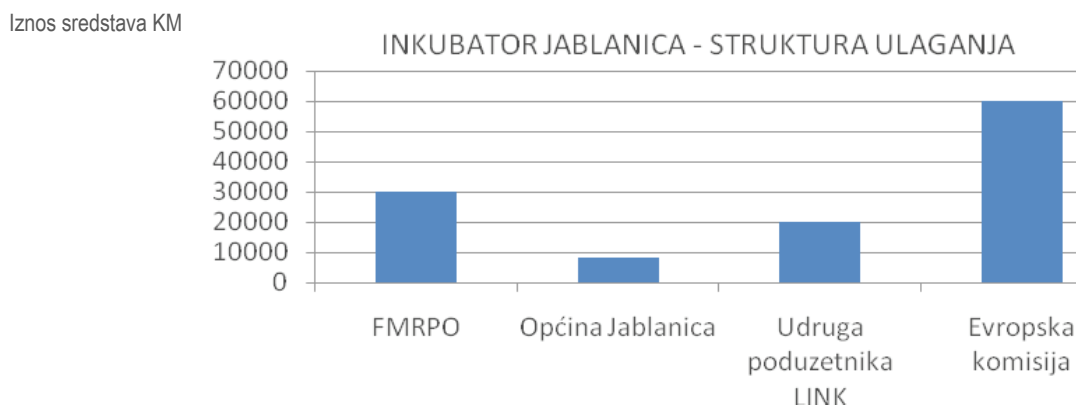
Slika 5. Inkubator UPP Žepče - struktura ulaganja

Inkubator NBR Gradačac, ulaganje Ministarstva je 20 000 KM, Evropska komisija 65 000 KM, privatne firme-korisnici inkubatora 50 000 KM. Ovo su ulaganja u protekle četiri godine. Napominjemo da je Vlada Federacije BiH u ovaj inkubator od 1998. godine do sada ukupno uložila 145 000 KM.



Slika 6. Inkubator NBR Gradačac - struktura ulaganja

Inkubator Jablanica (osnovan 2008. godine), ulaganje Ministarstva je 30 000 KM, općina Jablanica 8 000 KM, Evropska komisija 60 000 i Udruženje poduzetnika Link 20 000 KM.



Slika 7. Inkubator Jablanica - struktura ulaganja

Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta 2007. godine izradilo je Program „Izgradnje poduzetničkih

zona u FBiH“ koje je usvojila Vlada, Parlament i Dom naroda FBiH. Ovim Programo podržanne su 2005.,- dvije zone, 2006. godine – četiri zone, 2007. godine – 12 zona,2008. godine – 25 zona i 2009. godine – 27 zona²⁹.

Na sljedećem dijagramu nalazi se raspored finansijskih sredstava izdvojenih iz budžeta Federacije BiH u periodu 2005. – 2009. godina, za izgradnju i uspostavu poduzetničkih zona.



Slika 8. Pregled poticaja FMRPO za izgradnju poduzetničkih zona u FBiH

Na osnovu dosadašnjeg iskustva u FBiH, evidentno je da postoji zainteresovanost sektoraSMEs da zajedno sa javnim sektorom realizuje svoje projekte i u tom kontekstu je potrebnoraditi na sveobuhvatnijem angažmanu na projektima ovakve orijentacije.

ZAKLJUČAK

JPP-a su postala glavni način ulaganja u javnu infrastrukturu i ostale stvari koje pruža javni sektor. Oni pokrivaju infrastrukturu prevoza, kao što su putevi, mostovi, tuneli, željeznice, zračne i morske luke, zatvori, bolnice itd. Mogao bi biti slučaj da su oni uspostavljeni kako bi se izbjegle kontrole rashoda i skrivanje deficita budžeta. Oni omogućavaju vladi da raširi sumu investicije tokom budućih godina budžeta umjesto da prijavi cijelu sumu investicije u godini u kojoj se vrši, pretvarajući sadašnji deficit budžeta u budući deficit budžeta. Ali, postoji koncenzus među ekonomistima da bi se ovo trebalo ispraviti: sve vladine odgovornosti, bez obzira da li bile direktne ili kontingentne, eksplicitne ili implicitne, trebaju se procijeniti ili izračunati.

Ovaj rad govori o pogledu ekonomije javnog sektora na JPP-a. JPP imaju važnu ulogu u povećanju

²⁹ <http://fmrpo.gov.ba>

efikasnosti podijele resursa. Ako su dizajnirani kako treba, posebno što se tiče dijeljenja rizika između javnih i privatnih partnera, JPP-a mogu poboljšati kvalitet usluga koje je ranije pružao javni sektor, bez podizanja njihove cijene javnosti. Njihov jedini nedostatak je njihova složenost, koja čini transakcije JPP-a skupim i dugotrajnim, te ih čine nepraktičnim za mala preduzeća.

Posebno bi, u narednom periodu, trebalo tretirati projekte koje žele da realizuju strani ulagači zajedno sa javnim sektorom na bilo kojem nivou vlasti u F BiH (općina, kanton, Federacija BiH). Neophodno je da Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta, zajedno sa ostalim nositeljima razvoja SME-a u Federaciji BiH, sukladno članu 9. i 10. Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva u Federaciji BiH (Sl. novine br. 19/06), nastavi da radi na sagledavanju modaliteta ostvarivanja partnerstva sa sektorom malog poduzetništva u Federaciji BiH, te da se u tom kontekstu u narednom periodu predvidi značajnija finansijska sredstva. Također je potrebno donijeti Zakon o javno-privatnom partnerstvu u BiH kojim bi se sveobuhvatnije definisale aktivnosti na saradnji javnog i privatnog sektora i javno-privatno partnerstvo iskoristilo kao instrument podrške SMEs.

LITERATURA

1. Akintoye, i dr., 2003, *Public-Private Partnerships: Managing risks and opportunities* (Wiley-Blackwell).
2. Andre de Palma, Luc Leruth and Guillaume Prunier , 2009 „Towards a Principal-Agent Based Typology of Risk in Private-Public-Private- Partnership, IMF Working Papers
3. De Palma, A i Prigent, J.L., 2008, “Hedging Global Environment Risks: An Option-Based Portfolio Insurance”, *Automatica*, Vol.44, No.6.
4. Džafić, Z, Bejić, J., Talović, S.: , 2009, The new role of government in supporting entrepreneurship in Bosnia and Herzegovina, *Proceedings of the International Conference in Portorož, Slovenia*, pag. 538-546.
5. European Investment Bank Synthesis Report, 2005, „Evaluation of PPP Projects Financed by the EIB, available at <http://www.bei.europa.eu/projects/publications/ppp-projects-financed-by-the-eib.htm>
6. Fitzgerald, Peter, 2004, „Review of Partnerships Victoria Provided Infrastructure“, available at <http://www.partnership.vi.gov.au.pdf>
7. <http://fmrpo.gov.ba>
8. International Monetary Fund, 2004, “Public-Private Partnership”, Washington, Available at <http://www.imf.org/external/np/fad2004/pifp/eng/031204.htm>.
9. Sl. novine FBiH, br. 19/06
10. Stark Roger D., 2008, “Curent Development in U.S. PPPs”, paper presented at the World Bank Conference on Public-Private Partnership in Infrastructure, Washington D.C., December
11. Väililä, Timo, 2005, “ How Expensive are Cost Savings? On the Economics of Public-Private Partnerships,” *European Investment Bank Papers*, Vol. 10, No.1.

12. Zakon o javno privatnom partnerstvu, prednacrt, juni 2009.

THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

Sabina Đonlagić¹, Selma Poljić²

¹mr.sc.Sabina, Đonlagić, viši asistent, Faculty of Economics, Univerzitetska 8, Tuzla, BiH, sabina.djonlagic@untz.ba

²Selma Poljić, asistent, Faculty of Economics, Univerzitetska 8, Tuzla, BiH, selma.poljic@gmail.com

Key words: development and education , economic development, entrepreneurship, higher education

ABSTRACT

Universities are centres of education, science and culture. Their mission is to perform research and to critically evaluate and disseminate knowledge. For this reason higher education, and education in general, plays a key role. Economic growth and economic development can only be based on educated entrepreneurs and managers, and achieved by creating an enabling environment for entrepreneurship, by investing in science and business education. Universities are also integrated components of society, they are required to gain new knowledge from research activities that is useful for society and to disseminate this knowledge through university education which provides graduate with the qualifications and skills they need for coping with professional tasks. Knowledge and skills form the basis for sustainability of societies.

There is a close causal connection between the achievement of a society in education and science and its economic development. Consequently, universities are the workshops for the future of society. In this context, entrepreneurship education, research projects, development of start-ups are very important, for the university region.

Universities must consider these aspects in the education and training of students. Through education students must learn to identify and experience professional tasks, this is education for independent thinking and action. University graduates must be mentally able to take on responsibility, to formulate visions and goals, to develop ideas and implement innovations in order to cope with their professional tasks. These are basic entrepreneurial skills, and they are generally necessary for taking on managerial functions in society.

INTRODUCTION

The European Commission proposed a new start for Lisbon strategy in February 2005 focusing efforts of countries to deliver stronger, lasting growth and provide more and better jobs. The capacity of an economy to grow depends on a supportive environment for entrepreneurial activities. Research shows that there is a positive correlation between entrepreneurship and economic growth, since a sustainable growth is based on innovation and an increasing number of start-ups. Considering the fact that more than 90% of all enterprises in European countries are SMEs and that they employ more than 60% of all employees in these countries, they are very important for economic wellbeing and growth of these countries. Entrepreneurship education plays a primary role in every society since dynamic economic growth and development can only be based on educated entrepreneurs and managers. B&H is a small, and economically undeveloped country, with old industrial technology and rather old population, it can ensure economic development only by investing in science and business education of its citizens.

1. ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Entrepreneurship has never been as important as it is now. It is a worldwide phenomenon, and especially important in the time of crisis. Entrepreneurship and innovation provides a way forward for solving the global challenges, building sustainable development, creating jobs and generating renewed economic growth. Higher education historically includes economic development as part of its core mission. Universities should allocate fiscal, physical, and human resources and create entrepreneurship systems within the institutions to advance economic development. Higher education institutions should:

- *create a quality workforce by growing, training, and attracting students*
- *support current business and industry*
- *improve learning and teaching from pre-school through graduate school*
- *take strong and visible roles in regional initiatives*
- *disseminate research and promote technology transfer*
- *enhance the technology infrastructure*
- *promote livable communities*
- *employ a diverse workforce*

Peter F. Drucker once said: “*What we need is an entrepreneurial society in which innovations and entrepreneurship are normal, steady and continual.*” The past decade has been marked by growth of interest for entrepreneurship, due to economic recession, growth of unemployment in most countries etc. Higher education institutions, especially

universities, play an important role in providing the necessary education for future entrepreneurs. Universities in B&H need to stimulate entrepreneurial mindsets of young people and foster establishment of culture that is friendlier to entrepreneurship. A growing number of Higher education institutions (HEIs) is providing entrepreneurship education in European countries and creating structures for sharing knowledge with the industry. In order to stimulate economic growth a transformation of universities' activities is necessary, since HEIs need to support entrepreneurship and innovation through entrepreneurship education. Role of higher education in development of an enabling entrepreneurial environment is crucial.

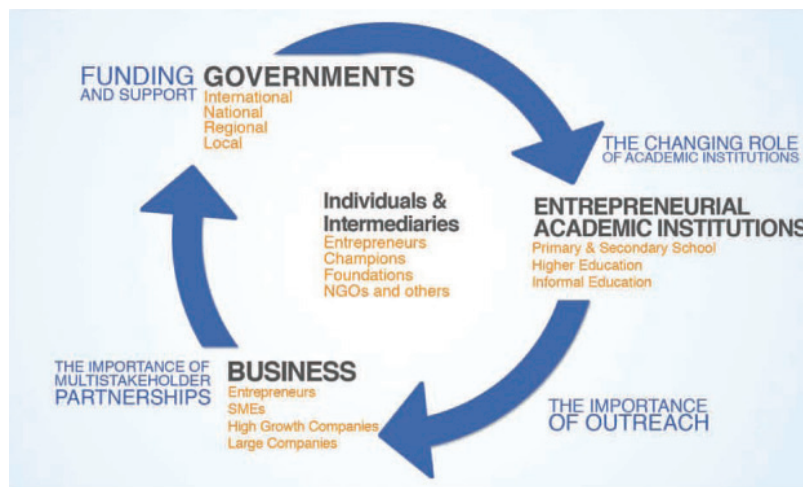


Figure 1. Building Entrepreneurial Ecosystem

Entrepreneurship thrives in ecosystems in which multiple stakeholders play key roles (see Figure 1). Academic institutions are central in shaping young people's attitude, skills and behaviours. However, actors outside of the education systems are playing an increasingly critical role in working with formal and informal educational programmes as well as reaching out to underserved and socially excluded target groups. This requires collaboration and multistakeholder partnerships. First and foremost, entrepreneurship education requires close cooperation between academia and business. Policy-makers at the international, national, regional and local levels all have important roles to play in setting the appropriate legal and fiscal frameworks to encourage entrepreneurship. Higher Education Institutions have a critical role to play as intellectual hubs in entrepreneurial ecosystems by serving as an incubator for innovation and research as well as a focal point for collaboration among researchers, students, professors, companies and entrepreneurs. Foundations, NGOs and other organizations can play an important facilitation or intermediary role, often helping to link various stakeholders. Most important are the champions (often serial entrepreneurs but also educators, staff or students) who leverage their social capital and serve as catalysts for building the entrepreneurial ecosystem.

2. ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN HIGHER EDUCATION

Traditionally universities have been focused on one main objective - educating students in different subject matters for different roles in society. In many cases, universities taught students and awarded degrees based upon the programs that had been in place for many years. These programmes were driven by what the university wanted to teach and what students were interested in. While there is nothing necessarily wrong with this type of approach, it was usually not very responsive to the needs of private sector employers. As a result, many students would graduate with a degree in a subject matter area that did not translate into a good job in a growing economic sector.

During the past years, universities should have evolved their roles into a broader mission that better support companies and economic development effort. Unfortunately, universities in B&H have not been able to implement the necessary institutional changes towards economy and entrepreneurship-oriented university. While the education of students is and should be the primary objective, other roles have become and are more important to better support business and economic development initiatives. During the past twenty years, research & development activities at universities have become much more important.

Universities have also recognized the need to help nurture entrepreneurs through different entrepreneurship support programmes. These efforts have resulted in the survival of many young businesses that otherwise might fail due to a lack of capital, access to research and management expertise. Universities recognize the need to help these companies survive for a variety of reasons. If these entities can help entrepreneurs survive and succeed, they are making a significant contribution to the geographic area they are serving, contribute to economic development of the area, contribute to employment, can use their success to market the university to new students and business partners, and in some cases, secure a financial return for the university.

More recently, many universities have recognized the need to become intimately involved in regional, state and national economic development initiatives. Part of this increased role in economic development efforts can be traced to economic development organizations doing a better job of reaching out to higher educational entities, and the desire of universities to help contribute to the "public good" in a region, state or country.

Entrepreneurship education seeks to provide students with the knowledge, skills and motivation to encourage entrepreneurial success in a variety of settings. Entrepreneurship education according to the "Oslo Agenda for Entrepreneurship education in Europe"¹ can be defined as the following: *Entrepreneurship education should not be confused with general business and economic studies; its goal is to promote creativity, innovation and self-employment, and may include the following elements:*

¹ The Oslo Agenda for Entrepreneurship education in Europe is an outcome of the Conference on „Entrepreneurial Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning“, held in Oslo in 2006. The aim of this Agenda is to contribute to promotion of entrepreneurial mindsets in the society. The Oslo Agenda can be found following this link:

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/oslo.htm

- *developing personal attributes and skills that form the basis of an entrepreneurial mindset and behaviour (creativity, sense of initiative, risk-taking, autonomy, self-confidence, leadership, team spirit, etc.);*
- *raising the awareness of students about self-employment and entrepreneurship as possible career options;*
- *working on concrete enterprise projects and activities;*
- *providing specific business skills and knowledge of how to start a company and run it successfully.*

Entrepreneurship education consists of three fundamental ingredients:

1. *Creativity- creating new ideas*
2. *Innovation- finding value in new ideas*
3. *Entrepreneurship- develop a business from the innovative idea*

The main question is *Who is entrepreneurship education for?* The answer is simple: entrepreneurship education is dedicated to all students, students of all faculties, regardless of whether they intend to start up a company or not.

Entrepreneurship is becoming increasingly important in today's global and networked world, because of the rapid growth of knowledge gain and the increasing need to address the challenges of building a reliable future.

New ventures are a source of vitality in the economy, but statistics show that most of these ventures perish within the first five years of their existence. These start-up companies need assistance in overcoming these problems during the first couple of years of their existence, through knowledge transfer, teaching and training that can be provided by universities. Benefits of entrepreneurship education should not be limited only to start-ups, innovative ventures and new jobs. Entrepreneurship refers to an *individual's ability to turn ideas into action and is therefore a key competence for all.*

At higher education level, the primary purpose of entrepreneurship education should be to develop entrepreneurial capacities and mindsets. Objective of entrepreneurship education is to generate a large number of ideas how to exploit a business opportunity. It must address the nature of business entry and include skill building in product development, leadership, negotiation, marketing etc. The basic guidelines for entrepreneurship programmes are:

- ❖ *All students must be encouraged to understand that start-ups can be a career opportunity for them. This leads to the development of an entrepreneurial mentality.*
- ❖ *In addition to specific disciplines, all students must learn the basics of business administration, economics and start-up management.*
- ❖ *Besides academic topics, students must also practice working techniques: communication skills, time*

management, human resource development and creativity techniques etc.

- ❖ *Entrepreneurship can be trained, especially by practising project management and process management skills.*
- ❖ *Student should have the opportunity to train their creativity in ideas competitions*

In general, various forms of cooperations are needed. Entrepreneurship education needs to combine theory and practice, but also science, research and working techniques. Entrepreneurs must cooperate with academics, and this is the only way to implement entrepreneurial mentality, including students' perception of managerial tasks. It is obvious that entrepreneurship education plays an important role in development of entrepreneurship. It helps create the right attitudes in individuals towards entrepreneurship and create relevant skills.

2.1 Bologna Process And Entrepreneurship Education

Higher education in Europe is currently undergoing a reform process initiated by the Bologna declaration. Universities are, therefore, undergoing numerous changes through the implementation of the Bologna declaration. Bosnia and Hercegovina is one of 46 countries which signed the Bologna declaration. This process can have a positive effect on the way entrepreneurial knowledge is spread. Bologna declaration recommends a number of measures such as the recognition of non-formal learning, the development of flexible curricula to accommodate student and staff mobility, and enhanced university-employer collaboration in innovation and knowledge transfer. One of the goals is development of curricula for teaching problem-solving skills needed in today's knowledge-based society. It is no longer enough to train students for a career, universities must prepare their students to work in a dynamic, rapidly changing entrepreneurial and global environment. Education must evolve from traditional towards more creative, interactive education. This process is an opportunity for bosnian universities to make their institutions more innovative and entrepreneurial.

In the context of economic and entrepreneurship development, entrepreneurship education plays a key role. Eventhough in some European countries entrepreneurship courses are being offered in primary and secondary education (eg. Luxembourg, Poland, Austria), in B&H education institutions are far behind. In B&H entrepreneurship education is still in its early stages of development. It is reduced to basic entrepreneurship courses only for students at higher education institutions, and mostly at business or economy studies. Findings of research implicate that teaching of entrepreneurship is currently not sufficiently integrated in higher education institutions' curricula in B&H. Entrepreneurship is still not fully accepted as an academic discipline. There are entrepreneurship courses being taught at public universities, but there are still no chairs or departments established at these universities. Entrepreneurship courses are mostly being taught at faculties of economics and other business studies, although it is more likely that new business ideas and innovations would arise from technical studies. Higher education institutions need to focus on creation of interdisciplinary curricula.

In this context, some basic recommendations can be made to higher education institutions in B&H for strengthening entrepreneurship education:

- *strengthening links between institutions and industry, especially the private sector*
- *promote entrepreneurship as an academic discipline*
- *develop quality entrepreneurship programmes, differentiating between management and entrepreneurship programmes*
- *make entrepreneurship required course and encourage registering entrepreneurship courses in other non-economic disciplines*
- *systematical integration of entrepreneurship training in scientific and technical studies and within technical institutions in order to enable spin-offs and innovative start-ups*
- *educate and create a critical mass of entrepreneurship professors and teachers*
- *encourage teacher's mobility between universities and business world*
- *develop private-public partnerships crucial for development of entrepreneurship courses*
- *overcome internal barriers (labour mobility, inter-sectoral mobility of researchers)*
- *require more funds for entrepreneurship programmes and encourage research projects in entrepreneurship*
- *encourage cross-border cooperation between faculties and universities and developing entrepreneurship development networks*
- *encourage support of public authorities to provide high-level training and develop networks that can share good practice*

CONCLUSION

Country's development (defined as systematic attempts to increase the strength of the economy and to raise the quality of living) can encompass many areas, such as social, cultural, political, educational and economic aspects and the role of universities can be manifold. Importance of entrepreneurship for economic development of countries has been constantly and rapidly growing. Higher education institutions and public authorities play a key role in development of entrepreneurship in B&H. Higher education institutions in Bosnia and Hercegovina should learn from the experience of some developed countries, and other transition economies. Universities and other HEIs should follow the presented recommendations, in order to improve their capacities and develop competitive entrepreneurial programmes. Higher education institutions have to help create an innovative entrepreneurial environment, stimulate

entrepreneurship development through innovative entrepreneurial programmes, foster founding of start-ups, in order to stimulate country's economic development and growth.

BIBLIOGRAPHY

1. Baldassari S., **Entrepreneurial culture of young people and entrepreneurship education**, 2009 <http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongde>
2. Đonlagić, Poljić, **Entrepreneurship education in B&H**, Business Development Conference, Zenica, 2009
3. German Rector's Conference, **Universities as initiators of Start-up Centres in Developing and Transition Countries**, Bonn, 2005
4. European Commission, **Entrepreneurship in Higher Education-especially within non-business studies**, 2008. http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm
5. European Commission, **Eurobarometer: Entrepreneurship Survey of the EU, United States, Iceland nad Norway**, 2007.
6. Global Entrepreneurship Monitor, **Unaprijediti poduzetničko okruženje u BiH**, GEM BiH, 2008.
7. Hannon P.D., **Developing Entrepreneurship in Higher Education:Challenges, Opportunities and Actions**, Copenhagen, 2008.
8. Hrvoje, Pamica, **Poduzetničko obrazovanje**, Economics 3/IX, Zagreb <http://www.rifin.com>
9. Luczkiw E., **Entrepreneurial Education in an Age of Chaos, Complexity and Disruptive Change**, The Institute for Enterprise Education, 2005.
10. Mitra J., **Fostering a Culture for Entrepreneurship and innovation: The University of innovative Stakeholders**, University of Essex, 2006.
11. NIRAS, FORA, ECON, **Survey of Entrepreneurship Education in Higher Education in Europe**, 2008.
12. OECD, **Entrepreneurship and Higher Education**, 2008 <http://www.oecd.org/publishing/coragenda>
13. Stevenson L., **Entrepreneurship Education: The Practice in OECD countries**, OECD International Conference on Fostering Entrepreneurship-The Role of Higher Education, 2005.
14. Šunje A., Kenjić, **Poduzetništvo u visokom obrazovanju**, ETF Pilot Project „Entrepreneurship learning“, Sarajevo, 2009.
15. UNDP, **Essentials on Entrepreneurship:Entrepreneurship Development**, 2008. <http://www.undp.org/eo>
16. Wilson K., European Foundation for Entrepreneurahip Research, **Entrepreneurship Education at European Universities and Business Schools**, OECD International Conference „Foster Entrepreneurship: The Role of Higher Education“, 2005
17. World Economic Forum, **Educating the Next Wave of Entrepreneurs- Unlocking entrepreneurial capacities to meet the global challenges of the 21st Century**, Switzerland, April 2009

Svjetska finansijska kriza i njen utjecaj na finansijske sisteme

FISCAL BURDEN AS MEASURE OF FISCAL SUCCESS

Adnan Rovčanin,¹ Amir Karalić²

¹dr.sc. Adnan Rovčanin, School of Economics and Business, University of Sarajevo

² mr.sc. Amir Karalić, Indirect Taxation Authority of Bosnia and Herzegovina, bb, Banja Luka, BiH

ABSTRACT

The significance of fiscal burden to the national economy is analysed in this paper. The importance of fiscal burden results from defining of fiscal and overall macroeconomic national economy policy. Awareness and analysis of the degree of fiscal charges in own country and its comparison with other countries will contribute to better quality implementation of foreign trade relations.

This paper primarily elaborates on the participation of tax, as the most important part of state treasury, in the gross domestic product.

Secondly, there is an overview of the tax burden in the countries of EU and Bosnia and Herzegovina, from the aspect of value added tax as one of the most important tax forms.

Finally, the degree and significance of regression connection between the gross domestic product and value added tax is analysed. The intensity of effects and connections between the aforementioned values in a certain time period is evident in the example of Germany, Croatia and Bosnia and Herzegovina.

Key words: fiscal burden, tax burden, value added tax, gross domestic product, simple regression analysis.

INTRODUCTION

Fiscal burden as a measure of tax share within gross domestic product (GDP) has the tendency of increase in nearly all national economies. Despite several requests (by theoreticians, politicians, businessmen and other interest groups) for decreasing tax burden, the tendency of its growth has been noted especially in the case of indirect taxes, that is of consumption taxations. Besides developed countries wherein the share of public revenues on domestic product is on a rather high level, there has also been increase in fiscal burden in other countries (especially newly associated EU members) with noticeable rate of economic growth.

SIGNIFICANCE AND TYPES OF FISCAL BURDEN

Taxes are the base foundation for the system of public revenues and the largest number of public revenues is collected by applying tax and similar forms of collection for the needs of public consumption. The greatest part of national income of one country is distributed by this form that is taxation. It has been considered for a long time that taxes should not affect economic trends. However, tax burden has increased to such extent that one cannot talk about neutrality of tax, and tax measures along with taxation policy instruments are causing certain changes not only in factors of economic system but in economic trends as well. Changes caused by tax effect can be adequate or opposed to economic, political and social goals, which depend on the existing economic climate and political landscape.

This very tax influence on economic trends has pointed at the need to calculate and measure its burden on domestic product and national income.

Fiscal burden is considered to be the level of burdening the national income (or gross domestic product) by general and joint expenses for meeting public needs that are financed by fiscal and non-fiscal revenues. In financial books

and research work the notion of fiscal pressure can also be found. However, fiscal burden can be associated not only with total national economy but also with some fields or branches of economy and with taxpayers as well. Further division is realized through observation of fiscal burden on the basis of various fiscal revenues. Since taxes are the greatest part of fiscal revenues, fiscal burden can be equalized with the term of tax burden as this notion includes tax revenues, but not the non-tax ones. The ground for this statement is in the fact that parafiscal revenues do not represent pressure on domestic product. Non-tax public revenues such as public loans, donations, company revenues (public and states ones), income earnings due to privatization and similar have as its source either domestic product of some other country or they are the result of redistributing already realized domestic product. Fiscal burden (pressure) points at participation of one economic value in the other and therefore it can be mathematically presented by the following formula:

$$Fo = \frac{Sd}{Dd} * 100$$

Where: Fo = calculated fiscal burden

Sd = sum of all public revenues with tax features

Dd = annual GDP in market prices for a specific year

Although the above mentioned formula shows objective values, one should still be careful about the values especially those in the numerator. As it is mentioned earlier, public revenues refer to those of fiscal character and as such they represent compulsory payments. It is in such context that the inclusion of non-fiscal revenues such as donations, public loans, income due to privatization and by public bodies, institutions and enterprises would show subjective image of burden on gross domestic product. Therefore, taking tax payments into account for calculation, the real value of burdening domestic product of national economy for a specific year is achieved.

Fiscal burden can also be observed through proportion of public expenditures within gross domestic product. However, in regard to fiscal policy and its effect which includes implicitly giving the part of public revenues back to economy and population through different transfers, its total pressure is decreased. Furthermore, public expenditures are at certain part financed by other public revenues as well, which in themselves do not represent pressure. This primarily refers to public loan and various donations which as such do not reduce gross domestic product at all. Naturally, public loan can also be associated with gross domestic product of the year in regard due to its effect on redistribution of a part of public consumption to future generations.

FISCAL BURDEN IN EU

Tax burden is the most important segment of fiscal burden¹. It represents the share of tax in GDP. That share can be presented structurally in regard to the form of taxes which represent that specific burden. Tax burden in EU countries assumes different values. So, for example, in the year of 2003 the total tax burden in EU 25 came to 41.5 % of gross domestic product, which shows the increase in relation to the year of 2002 when it came to 41.3 %. There are considerable differences regarding the total tax burden among the member countries.

As for EU it can be stated that it is the region of high tax. Tax burden has various specific weights depending on regarded EU country. This weighted average for EU countries in the year of 2006 came to 39.9 %. In comparison to the USA and Japan, this amount is bigger for about 12 %².

The increase in fiscal burden in the EU countries can be viewed in the context of increasing public revenues, especially indirect taxations, which points at the growth of total consumption. Naturally, the permanent growth of gross domestic product in the EU member countries shows the growth of the ratio alone, particularly in new member

countries.

At the same time Eurostat shows that the rate of economic growth in the EU and Euro-zone for the year of 2005 was rather moderate and came to 1.6 % that is 1.3 %.

Eurostat implies that bigger and bigger number of indicators point at intensification of tax competition among the EU member countries, which results in reduction of tax rates.

Table 1: Share of revenues from VAT in the EU countries expressed in percentages of GDP for the period 2000-2005.³

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BE	7.2	6.9	6.9	6.8	7.0	7.2
BG	9.7	9.1	9.3	9.8	10.9	12.4
CZ	6.5	6.3	6.3	6.4	7.4	7.2
DK	9.6	9.6	9.6	9.6	9.8	10.0
DE	6.8	6.6	6.4	6.3	6.2	6.2
EE	8.5	8.0	8.4	8.4	7.9	8.8
IE	7.3	6.9	7.1	7.1	7.4	7.7
EL	7.9	8.2	8.3	7.7	7.5	7.4
ES	6.1	5.9	5.8	6.0	6.1	6.3
FR	7.3	7.2	7.1	7.1	7.2	7.4
IT	6.5	6.3	6.2	5.9	5.9	6.0
CY	5.8	6.2	7.2	8.9	9.1	9.8
LV	7.0	6.7	6.7	7.2	7.0	7.9
LT	7.6	7.3	7.4	6.8	6.5	7.2
LU	5.6	5.8	5.7	5.7	6.1	5.9
HU	8.6	8.1	7.8	8.1	8.8	8.4
MT	6.0	6.4	7.1	6.3	7.5	8.2
NL	6.9	7.3	7.2	7.3	7.3	7.3
AT	8.0	8.0	8.1	7.9	7.9	7.9
PL	6.9	6.8	7.2	7.2	7.2	7.7
PT	8.0	7.7	7.9	8.1	8.1	-
RO	-	6.3	7.1	7.2	6.7	8.1
SI	8.9	8.6	8.9	8.8	8.8	9.0
SK	7.6	7.4	7.5	6.7	7.8	8.0
FI	8.2	7.9	8.1	8.5	8.5	8.7
SE	8.8	8.9	9.1	9.2	9.1	9.3
UK	6.7	6.7	6.8	7.0	6.9	6.8
EU wighted average	7.0	6.9	6.8	6.8	6.9	6.9

Source: Eurostat statistical book, Taxation trends in the European Union, European Commission, 2007

The most significant growth of revenues share from VAT in the total GDP for the period 2000-2005 has been recorded in Bulgaria. Commonly, Bulgaria has the highest rise in share of indirect taxes at GDP in relation to other

27 EU countries (19 % in comparison to the average that is 14 %).

Table 2: Total tax revenues per countries expressed in percentages from GDP within the period 1995-2005.⁴

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-25	39.6	40.3	40.5	40.5	41.0	40.7	39.9	39.2	39.2	39.0	39.4
EA-15	39.8	40.7	41.1	41.0	41.5	41.2	40.3	39.9	39.8	39.5	39.8
BE	43.8	44.4	44.9	45.6	45.5	45.2	45.2	45.3	44.9	45.0	44.9
BG						32.6	31.4	30.2	32.6	33.9	34.1
CZ	36.2	34.7	35.0	33.3	34.0	33.8	34.0	34.8	35.7	37.4	37.1
DK	48.8	49.2	48.9	49.3	50.1	49.4	48.4	47.8	48.0	49.0	50.7
DE	39.8	40.7	40.7	40.9	41.7	41.9	40.0	39.5	39.6	38.8	38.7
EE	37.8	35.1	35.2	34.7	33.9	31.3	30.5	31.1	31.9	30.9	30.6
IE	33.1	33.1	32.4	31.7	31.8	31.7	29.8	28.5	29.0	30.4	30.8
EL	29.1	29.4	30.6	32.5	33.3	34.6	33.0	33.4	32.3	31.3	31.3
ES	32.7	33.1	33.2	33.0	33.6	33.9	33.5	33.9	33.9	34.5	35.6
FR	42.7	43.9	44.1	44.0	44.9	44.1	43.8	43.1	42.9	43.2	43.8
IT	40.1	41.8	43.7	42.5	42.5	41.8	41.5	40.9	41.3	40.6	40.6
CY	26.7	26.4	25.8	27.7	28.0	30.0	30.9	31.2	33.0	33.4	35.5
LV	33.2	30.8	32.1	33.7	32.0	29.5	28.5	28.2	28.5	28.5	29.0
LT	28.5	27.9	31.0	32.0	31.8	30.2	28.7	28.4	28.2	28.3	28.8
LU	37.1	37.6	39.3	39.4	38.3	39.1	39.8	39.3	38.3	37.3	37.8
HU	41.6	40.6	39.0	39.0	39.1	38.5	38.3	37.9	37.6	37.6	37.4
MT	26.8	25.4	27.5	25.6	27.3	28.2	30.4	31.5	31.4	33.1	33.7
NL	40.2	40.2	39.7	39.4	40.4	39.9	38.3	37.7	37.4	37.5	37.9
AT	41.3	42.6	44.0	44.0	43.7	42.8	44.7	43.7	43.1	42.8	42.0
PL	37.1	37.2	36.5	35.4	34.9	32.6	32.2	32.7	32.2	31.5	32.8
PT	32.7	33.5	33.6	33.9	34.8	35.2	34.8	35.6	36.3	35.4	36.3
RO							27.8	28.1	27.7	27.4	27.9
SI	40.2	39.1	38.0	38.8	39.2	38.0	38.2	38.6	38.8	28.9	39.3
SK	40.2	39.4	37.2	36.6	35.3	34.0	33.0	33.1	33.1	31.6	31.5
FI	45.7	47.0	46.3	46.1	45.8	47.2	44.6	44.6	44.0	43.4	44.0
SE	47.9	50.3	50.8	51.5	51.8	51.8	49.9	47.9	48.3	48.7	49.5
UK	35.1	35.0	35.5	36.5	36.9	37.4	37.1	35.6	35.3	35.7	36.6
NO	42.0	42.4	42.2	42.0	42.3	42.6	42.9	43.1	42.3	43.3	43.5

Source: Eurostat statistical books, Taxation trends in the European Union, European Commission, 2008 edition

From the chart it is noticeable that tax revenues as the percentage of GDP are the most represented in Belgium, Denmark, Germany and France. In the structure of fiscal revenues there are three main forms: value added tax, profit tax and contribution assessed on wages and salaries. The subject of our interest in this paper work is the share of VAT within gross domestic product. There are many reasons due to which ratio of tax revenues in relation to GDP has been different year by year. Through more detailed analysis it is determined that changes in economic activities (changes in employment rate, total trade in goods and services) and tax legislation (tax rates, tax exemptions and similar) are influenced by global price movement of oil, dollar rate, and by the situation on world financial markets.

Table 3: Basic economic classes in key economic sectors

Prediction of IMF for 2008	GDP, real annual growth rate	Inflation, annual rate	General balance of a country	Balance on current account, % GDP
World	4.8	3.6		
Biggest developed countries	1.9	1.9	-2.6	-1.9
EU	2.5	2.3	-1.2	-1.2
EMU	2.1	2.0	-2.6	-0.4
Emerging markets	7.4	5.3		3.7
Middle and East Europe	5.2	4.1		-7.5

Source: IMF, World Economic Outlook Database, November 2007

Significant tax share in GDP of EU is not novelty. The growth of tax share in GDP in EU was recorded in the 1970s, with less intensity in 1980s and the early 1990s as well. This trend was closely connected to the increase in participation of public sector in national economies of that time. Of course, in the late 1990s the first Maastricht agreement which set the criterions on convergence and, after that, Pact on stability and growth caused adoption and implementation of a number of measures of fiscal consolidation. In some of the member countries, above mentioned process has been directed particularly to reducing or decreasing public expenditures while in other the emphasis is on the tax growth. These measures were in some cases temporarily used.

Insuring supplies with public goods and concern for equitable redistribution of tax burden, fiscal policy is certainly dealing with it in macro-performances of economies including inflation, employment and growth. In relation to that, financing and budgeting rule can be regarded as minimizing the damage for economic performances or it can be viewed as a significant instrument of macro policy. Tax revenues items in budget can contribute to economic growth and lower burden in economy providing it is the case of development budget and forming of favorable investment climate.

FISCAL BURDEN IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Bosnia and Herzegovina has successfully implemented VAT system and renewed the system of indirect taxes which represent the biggest item of revenues in B&H budget. In planned activities B&H government had intention to spend a part of extra revenues from VAT on reducing tax burden in the field of direct taxation. In terms of that it can be expected that labor force taxes harmonize or reduce in order to initiate appearance of new workplaces in private sector. Of course, fiscal policy is only a part of total macro-economic policy, so you are first going to be presented

with some basic values of indicators which show the economic situation in Bosnia and Herzegovina and, then, with projection for the future period.

Table 4: Macro-economic projections for the period from 2008 to 2010.⁵

Indicator	Real data	Estimation			Prognosis	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nominal GDP (in millions of BAM) ¹	15,791	17,560	18,890	20,241	21,617	23,131
Real GDP (in millions of BAM) ²	15,508	16,660	18,543	19,910	21,256	22,789
Nominal growth rate (%)	7.6%	11.2%	7.6%	7.2%	6.8%	7.0%
Real growth rate (%), base year 2004	5.8%	5.5%	5.6%	5.4%	5.0%	5.4%
Inflation (measured by cost-of-living index)	2.9%	7.1%	2.0%	1.9%	1.7%	1.7%
Current account balance (in millions of BAM)	-3.357	-2.041	-2.248	-2.065	-1.816	-1.596
Current account balance in % GDP	21.3%	11.6%	11.9%	10.2%	8.4%	6.9%

¹ the amount in 2005 is the official amount of GDP announced by Statistics agency B&H, and which is based on the production method of account of GDP does not include grey economy. However, it includes input rent. Estimations for the period from 2006 to 2010 were realized by DEP/EPRU in order to reflect the same methodology which is currently used by Statistics agency B&H.

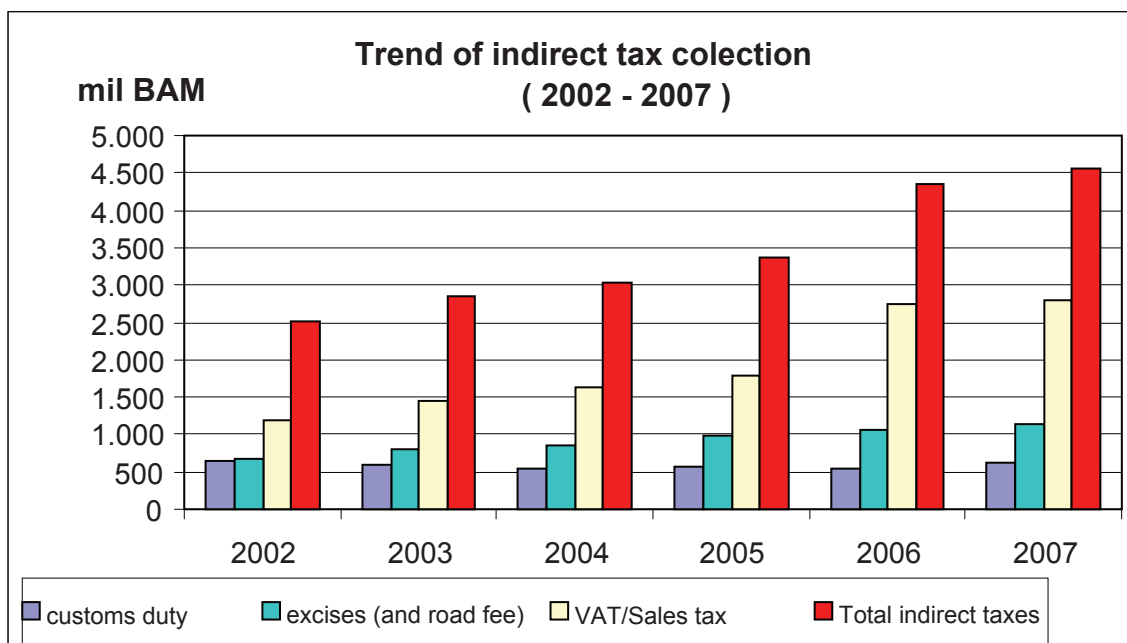
² Statistics agency does not announce GDP deflator or, therefore, real growth of GDP. DEP/EPRU is making the independent account of GDP deflator. This deflator was used in accounting the estimated growth rate of real GDP. One of the primary causes of GDP's growth in 2006 was record lessening of trade deficit which led to decrease in current account deficit. Current account deficit declined from 3.4 billion BAM in 2005 (21.3% GDP) to only 2 billion BAM in 2006 (11.6% GDP). According to data provided by balance of payments of B&H Central Bank for the year of 2006, the total export of commodity and services came to nearly 7 billion BAM which represents the increase of 25.3% in relation to the previous year. On the other hand, the import of commodity and services was almost stagnant with the amount of 12.7 billion BAM (slight increase of 0.5%). Here it is important to emphasize that it is, in fact, very difficult to compare the year of 2006 with the year of 2005 for due to the implementation of VAT such circumstances were created wherein economic subjects showed specific system of behaviour regarding the import purchases and making plans for commodity exports in 2005 and 2006. By examining the production part of GDP it is projected that in the total growth of GDP for the year of 2006 home trade participated with 17% and it is followed by real estates (12.5%), energetic sector (9.0%), industrial production (8.1%), and, finally, brokerage (8.1%).⁶

It is projected that collected income through VAT for the year of 2008 will amount to 2,625.5 million BAM which represents the increase of 4.6% comparing to the expected level for the year of 2007. The basic factor of growth is projected growth of ultimate consumption and, thereby, of tax basis, in accordance with DEP projections. Moreover, for the next two years further increase in income through VAT is expected and in amount to 2,726.6 million BAM in 2009 and 2841.9 BAM in 2010.⁷

In the year of 2007, 5,279 billion BAM of gross indirect taxes was collected in total from which 14,054 million BAM remained uncoordinated on the day of December 31, 2007 due to compilation of IT system's module.⁸ Since the

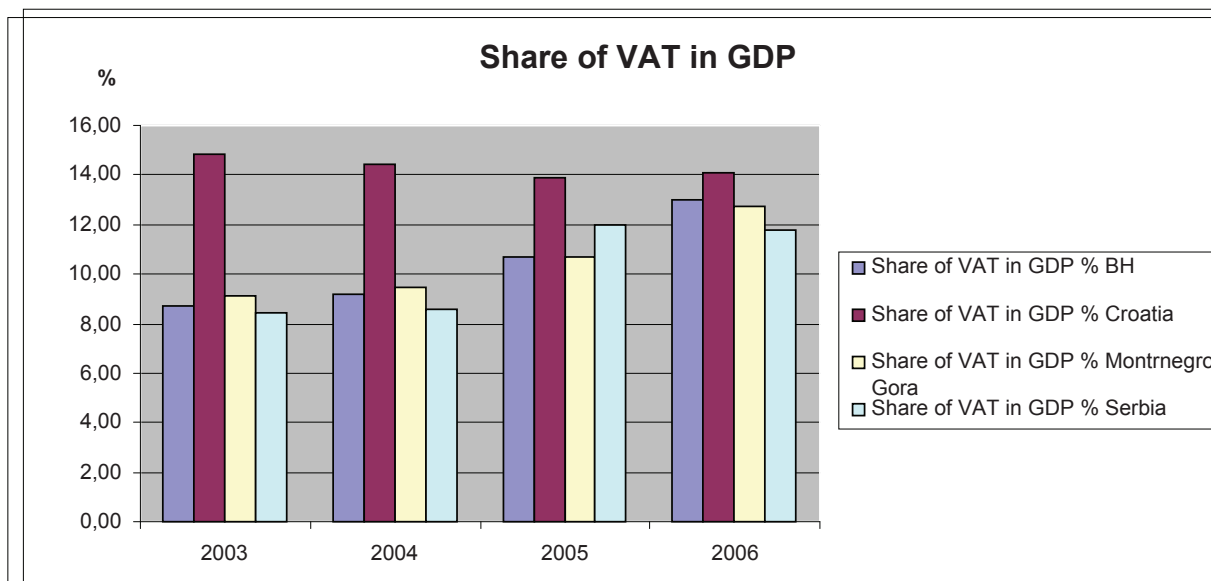
implementation of VAT in the year of 2005, there has been continuous increase in the collection of indirect taxes with the VAT's participation of over 60% in the years of 2006 and 2007. This data points at certain productivity of this tax form on the one hand and at the indicator of consumption increase on the other. The importance of indirect taxes for BH fiscal system can also be presented on a chart where as the most significant component tax revenues stand out, specifically, those collected by VAT. Trend of indirect tax collection can be seen on the following chart.

Chart 1. Trend of indirect tax collection⁹



According to data on values of GDP and collected taxes, we calculated fiscal burden for the period 2003-2006. Neighbour countries have almost similar values of tax burden (GDP burden with VAT), which can be seen on the following chart.

Chart 2.



MEASUREMENT OF GDP AND VAT'S DEPENDENCE

For the analysis of tax burden in this paper work dependence of VAT is considered as it is the most representative and important form of indirect taxes and of gross domestic product.

It is best to determine the type and degree of dependence of gross domestic product and value added tax through application of statistic models such as the simple regression analysis. The aim is to come up with the best possible marks of GDP and VAT's parameters on the basis of a sample and, according to the result, to set the course of regression in a sample.

$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + e_i$, that is

$Y_i = b_0 + b_1 X_i + e_i$, for values of b_0 and b_1 refer to the sample

Where:

Y_i - is the bound variable that is the amount of VAT (value added tax)

X_i - is non-bound variable that is the amount of GDP (gross domestic product)

b_0 and b_1 represent regression parameters where b_0 is a segment or independent term, and b_1 is inclination

e_i is stochastic term or disorder (random mistake) which, basically, would reflect the effects of other factors that are not included in the model and accidental influences as well.

Dependence of these variables has in our case stochastic character. Therefore it is necessary to consider coefficient of determination r^2 which should be relatively high, so the analyzed appearances could give the adequate illustration of connection and interdependence. It is calculated by the formula:

$$r^2 = b_1^2 \frac{\sum x^2 - nx^2}{\sum y^2 - n\hat{y}^2}$$

Naturally, for the analysis of these values it is necessary to set the testing of significance in regressive bond. Namely, when X and $E(Y)$ are not linearly bonded, then on the basis of regression line in the set:

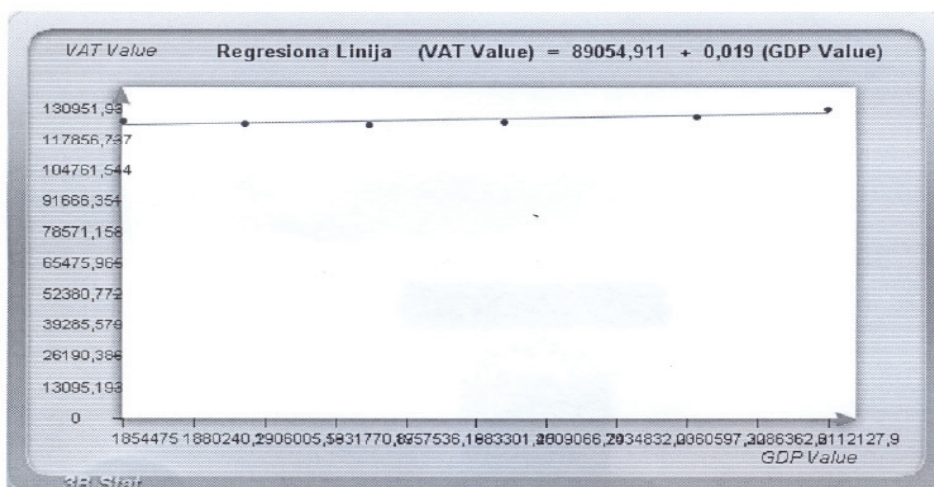
$E(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 X_i$

it can be concluded that incline β_1 equals zero. In this case values X are of no use in projecting Y that is VAT. Three notions are relevant here:

1. Y is constant for any X value,
2. There is no quantitative bond between these observed notions
3. There is non-linear functional bond between the variables.

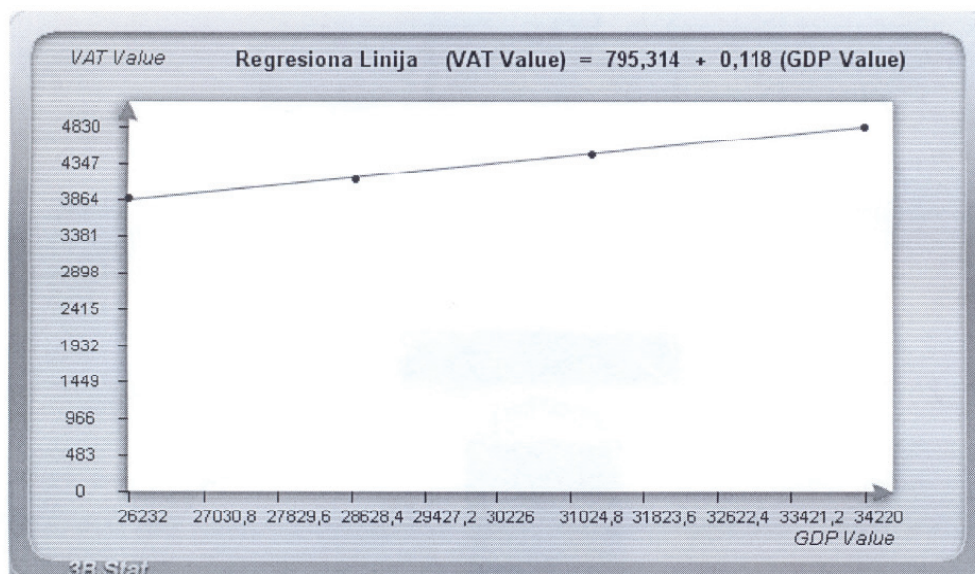
Therefore, to conclude, if our test pointed at the conclusion that $b_1=0$, we would not be able to use evaluated regression line for the purpose of projection. Furthermore, it means that there is not a linear bond between variables of observed appearances in the basic set. This regression model was used for measuring connection and interdependence of these two values of GDP and VAT for the countries of B&H, Croatia and Germany.¹⁰ In the case of Germany the observed period 2000-2005 was used. Inclination parameter $b_0=0.019$ is not significant on the level of 0.05. It means that value of GDP does not affect VAT variable. This conclusion can be explained by the fact that Germany had decrease in VAT in the period 2001-2002 including the decrease in participation of VAT and GDP in the period 2000-2005.¹¹

Chart 3. Regression line between VAT and GDP Germany



As for Croatia we used the period from 2003 to 2006 due to limited data for the earlier period. For this case it can be stated that there is positive inclination of the regression line including the connection between the two variables of VAT and GDP. The following chart illustrates the regression line for Croatia. As for this country it should be noted that for the period 2003-2005 there was certain decrease in VAT burden on GDP. Additionally, the real increase in GDP was in decline in the same period as well. ¹²

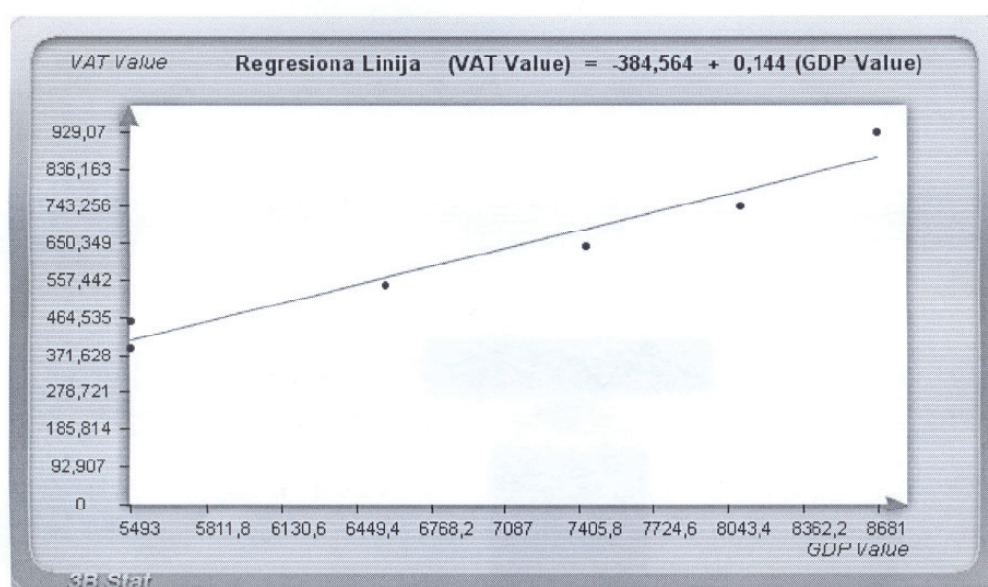
Chart 4. Regression line between VAT and GDP Croatia



By using a simple regression analysis of GDP's effect on the value of VAT for B&H it is found that regression parameter bo

(segment) does not show any significant values while b_1 , which in our case is 0.144, shows the estimation which says that in the case of increase in GDP for 1 million EUR, it will come to the increase in VAT on the average of 144,000.00 EUR. Coefficient of determination r^2 , which in this case is 0.95, shows that this regression represents the adequate illustration of connection between these two variables and that 95% of VAT's total variability is explained by the value of GDP. According to the formula the chart is made which shows the regression line between VAT and GDP for Bosnia and Herzegovina. Moreover, the increase in GDP in Bosnia and Herzegovina showed variations with the tendency of decrease in the period 2000-2003 increasing suddenly to the significant amount soon after that.¹³

Chart 5. Regression line between VAT and GDP BH



FINAL CONSIDERATION

Fiscal policy is one of the basic instruments of total economic policy. The increase in gross domestic product in measuring the efficiency of national economy is becoming more and more significant if we determine tax share in that amount as well. Empirical analysis shows that increase in gross domestic product has direct impact on the increase in value added tax. In the most of national economies increase in gross domestic product is followed by increase in indirect taxes, first of all, of value added tax, apart from the exceptions which are influenced by both exogenous and endogenous factors. In that case import, export, tax exemption, tax evasion, the change of tax policy, social transfers and similar will lessen VAT's dependence on GDP. In other words, the intensity of the connection between these two values will be decreased. Taking into account these two components, which in the mentioned model represent stochastic factor, would result in certain consequences such as bigger or less aberration depending on specific economic policy of respected country. In that regard, consideration of these factors would demand additional analysis which might be the subject of some other paper work.

As you can see, tax burden, in our case of VAT in relation to GDP not only is a significant indicator of fiscal organization of a country but it also indicates economic trends considered through creation of new values.

REFERENCES:**Books**

- Frank, A.H. 2006. Public Financial Management. Public Administration and Public Policy, Taylor & Francis;
- Hillman L.A. 2003. Public Finance and Public Policy, Bar-Ilan University, Israel;
- Jelčić, B. 2001. Public finance. RRiF, Zagreb;
- Musgrave A.R. 2000. Public Finance in a Democratic Society, Volume III, Edward Elgar Publishing Limited.

Bulletins

- Bulletin Central Bank of Bosnia and Hercegovina, No. 4. december 2007.
- Bulletin Croatian National Bank, No.139. July 2008.
- Bulletin Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority Bosnia and Herzegovina, No. 31. february 2008.
- GENERAL CALCULATION DOCUMENT FOR PERIOD FROM 2008 TO 2010 Sarajevo, Bosnia and Herzegovina, July 6, 2007.
- Eurostat, Statistical books. ed. 2007. Taxation trends in the European Union, European commission.
- Eurostat Statistical books. ed. 2008 Taxation trends in the European Union, European Commission

Online

Statistics and reports, time series data, Croatian Ministry of Finance <http://www.mfin.hr/> (accessed November 10, 2008)

Notes**(Endnotes)**

- 1 Fiscal burden in its complete form is apart from taxes consisted of other duties as well: contributions, fees, stamp duties, indemnities, penalties and other liabilities of public duties collected at all levels of socio-political system of a country.
- 2 Taken from Eurostat Statistical books, Taxation trends in the European Union, 2008 edition, page 3
- 3 Source: Eurostat statistical book, Taxation trends in the European Union, European Commission, 2007
- 4 Source: Eurostat statistical books, Taxation trends in the European Union, European Commission, 2008 edition
- 5 Taken from: http://www.trezborih.gov.ba/GENERAL_CALCULATION_DOCUMENT_FOR_PERIOD_FROM_2008_TO_2010_Sarajevo_Bosnia_and_Herzegovina_July_6_2007, page 14
- 6 Ibid. page 12
- 7 Ibid. page 19
- 8 Taken from: "Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority" Bosnia and Herzegovina, OMA Bulletin, February 2008, no.31, page 4
- 9 Taken from: ibid. page 7
- 10 In calculation of these variables we used 3B software program. Intervals of risk in the value of 0.05 were not calculated since the value of parameter b_1 that is β_1 reflects the existence of linear bond, and coefficient of determination shows necessary confirmation that the regression line represents empirical data.

11 Source: Eurostat, Statistical books, Taxation trends in the European Union, 2007. edition, European commission, page 154. The author used his own calculations.

12 For this paper work data from the portal of Croatian National Bank of Croatian Ministry of finance were used

13 Value of GDP for B&H was taken from B&H Central Bank's bulletin for December 2007.

ANALIZA RIZIKA STRANIH INVESTICIJA U UVJETIMA EKONOMSKE KRIZE

Sahrudin Sarajčić¹

¹dr.sc. Sahrudin Sarajčić, Gradska uprava Grada Sarajeva, saradnik Ekonomskog fakulteta Sarajevo,
sahrudin.sarajcic@efsa.unfa.ba

Key words: foreign direct investment, economic risks, economic development, competitiveness, value added, transition economies.

ABSTRACT

Foreign Direct Investment (FDI) has become an increasingly important factor in the global economy, but much less research has been undertaken on the risks, consequences, and policy implications of FDI than on international trade. Economists tend to favor the free flow of capital across national borders because it allows capital to seek out the highest rate of return. Increasingly, managing political – along with commercial – risks is becoming a normal part of the corporate decision-making process for companies that invest abroad. With a good understanding of the investment environment and appropriate risk management, there are clearly tremendous opportunities for investors to make both profitable and productive investments that also benefit of transition economies.

Unrestricted capital flows may also offer several other advantages. First, international flows of capital reduce the risk faced by owners of capital by allowing them to diversify their lending and investment. Second, the global integration of capital markets can contribute to the spread of best practices in corporate governance, reducing risks, accounting rules, and legal traditions. Third, the global mobility of capital limits the ability of governments to pursue bad policies. To added that, it is particularly important to analyses of FDI in the light of actual global economic crisis.

Foreign direct investment (FDI) has proved to be resilient during financial crises. For instance, in East Asian countries, such investment was remarkably stable during the global financial crises of 1997-98. In sharp contrast, other forms of private capital flows--portfolio equity and debt flows, and particularly short-term flows--were subject to large reversals during the same period. The resilience of FDI during financial crises was also evident during the Mexican crisis of 1994-95 and the Latin American debt crisis of the 1980s.

Also, the impact on the overall B&H competitiveness level has not been significant. High labour costs and production of low value addition in manufacturing were the main reasons why foreign capital sought mostly service sectors, such as telecommunications and banking, which are oriented towards the domestic markets. Other transition economies in Central and Eastern Europe, where FDI went to manufacturing, particularly to the export oriented sectors, as well as to services, recorded a noticeable raise in their competitiveness levels.

UVOD

Savremeni ekonomski razvoj u posljedne dvije dekade karakteriše ekspanzija stranih investicija koja bilježi veliki porast u svjetskim razmjerama. Tako su strane direktne investicije povećane sa 400 milijardi USD koliko su iznosile 2000. godine na 1.833 milijarde USD u 2007. godini. Strane direktne investicije su jedan od najvažnijih generatora

privrednog razvoja zemalja u razvoju. Globalna finansijska kriza će svakako uticati na tokove stranih investicija u narednom periodu, pri čemu su prognoze o smanjenju priliva različite i kreću se u rasponu od 30 % do čak 50 %. Kada je u pitanju Bosna i Hercegovina, projektovanje makroekonomske slike u godinama koje dolaze suočava je sa problemom obezbjeđivanja potrebnog nivoa investicija kao jedine poluge održivog razvoja i rasta bruto-domaćeg proizvoda te, povratno, stvaranja akumulacije za rast investicija odnosno održanje dostignutog nivoa ili ubrzanje privrednog rasta.

Strane direktne investicije (SDI) u savremenoj razvojnoj etapi, preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora svjetske privrede i uz trgovinu postaju osnovni mehanizam globalizacije svjetske privrede, odnosno globalizacije poslovanja preduzeća. Uvjeti rastuće integracije i međuzavisnosti, uz sve oštrije kriterijume konkurentnosti tražili su od preduzeća da nađu efikasne kanale, koji će im omogućiti lakši pristup tržištima (kako inputa tako outputa).

Strane direktne investicije se u tom kontekstu javljaju kao jedno od moguće izvodljivih rješenja. Putem direktnih investicija u inostranstvu, preduzeća razmještaju svoje proizvodne sisteme i ostale poslovne funkcije u globalnim razmjerama, nastojeći da obezbjede najpovoljnije snabdjevanje sa jedne strane (sirovinama, energijom i radnom snagom), a sa druge strane najprofitabilniji plasman svojih proizvoda/usluga uz prisustvo na svim važnijim tržištima. Tokom 2007. godine nastavljen je priliv SDI u region Jugoistočne Evrope (JIE) i u Zajednicu nezavisnih država (ZND) i on je dostigao rekordan nivo od 86 milijardi USD, pri čemu je najveći iznos bruto SDI privukla Rusija 52,5 milijardi USD. U zemljama jugoistočne Evrope priliv stranih direktnih investicija je dominantno zavisio od privatizacije, a u ZND je bio povezan sa osvajanjem tržišta i obezbjeđenjem pristupa prirodnim izvorima.

Razvijene zemlje osim što su prepoznatljive po plasmanu kapitala, sve više ostvaruju značajan priliv kapitala. Priliv SDI u razvijenim zemljama u 2007. godini iznosio je 1.248 milijarde USD, što je za 32,6 % više u odnosu na 2006. godinu. Odliv SDI iz razvijenih zemalja u 2007. godini bio je veći od priliva za 445 milijardi USD. Sjedinjene Američke Države su u 2007. godini koja je prethodila pojavi finansijske krize, ostvarile najveći priliv SDI u iznosu od 232,8 milijardi USD. Druga zemlja po prilivu bila je Velika Britanija sa ostvarenih 224 milijarde USD. Rast priliva SDI u razvijenim zemljama rezultat je realizacije značajnih prekograničnih akvizicija, kao i povećanja priliva po osnovu reinvestiranih zarada, koje su rezultat visoke profitabilnosti stranih filijala. Izuzetno visoki prilivi SDI u Velikoj Britaniji, Francuskoj, Holandiji i Španiji u 2007. godini značajno su doprinijeli porastu priliva SDI u zemljama Evropske unije, pri čemu je EU ostvarila priliv za 43 % veći u odnosu na 2006. godinu (804 milijarde USD).

Priliv SDI u zemljama u razvoju također, karakteriše rast sa 316 milijardi USD u 2005. godini na 500 milijardi USD u 2007. godini. U zemljama Jugoistočne Evrope i ZND-a zabilježen je rekordan rast priliva SDI u iznosu od 86 milijarde USD (50 %), dok je istovremeno odliv SDI iznosio 51 milijardu USD. Ovakva kretanja u rastu priliva SDI tijesno su povezana sa kvalitetom investicione klime, za koju poseban značaj imaju :

- a) stabilna politika i vlada koja bi bila u stanju da proizvede stabilne i adekvatne ekonomske smjernice;
- b) izbjegavanje pretjeranih restrikcija (npr. pristup konvertibilnoj valuti ili režimu povraćaja profita) i regulacija;
- c) postojan i funkcionalan pravni i poreski sistem.

Na ovim postulatima Bosna i Hercegovina praktično mora da radi svakoga dana, obzirom da je samo mali broj zemalja nasljedio investicionu privlačnost, kao što je Kina, koja je dovoljno snažna da privuče strane investicije, neovisno od veličine aktuelnih kriznih poremećaja na svjetskom tržištu. Značaj političke stabilnosti i pravnog sistema je čak porasla od 1998. godine, te se pretpostavlja da je to rezultat finansijske krize u Aziji, Meksiku i Rusiji, te da taj

značaj raste zahvaljujući trenutnom usporavanju svjetske ekonomije.

1. UTICAJ EKONOMSKE KRIZE NA PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Jedan od mogućih negativnih efekata ekonomske krize za Bosnu i Hercegovinu je očekivani dalji pad priliva stranih direktnih investicija. U datim okolnostima investitori postaju znatno oprezniji i konzervativniji, te izbjegavaju ulaganja u tržišta u razvoju, odnosno ulaganja koja povlače bilo kakav ozbiljniji rizik.

Prema istraživanju UNCTAD-a (*United Nations Conference on Trade and Development*) u 2008. godini, globalni priliv SDI doživio je pad od 21 % na 1.400 milijardi USD i taj silazni trend prema njihovim procjenama nastaviće se i u 2009. godini.

Svjetska ekonomska kriza je više uticala na razvijene zemlje, gdje se priliv SDI u 2008. godini smanjio na 840 milijardi USD sa 1.247 milijardi USD koliko je iznosio u 2007. godini, što predstavlja smanjenje od oko 32,7 %. Priliv SDI, prema podacima UNCTAD-a, u zemlje u razvoju povećao se sa 500 milijardi USD u 2007. godini na 518 milijardi USD u 2008. godini, što predstavlja rast od 3,6 %.

Iako su BiH neophodne strane direktne investicije koje bi predstavljale glavni pokretač ekonomskog rasta zemlje u narednom periodu, treba istaći da nedostatak kapitala nije jedini problem sa kojim se Bosna i Hercegovina suočava. Zemlje u tranziciji karakteriše nizak nivo domaće štednje, iz koje bi se samostalno finansirao razvoj, nedostatak savremene tehnologije i odgovarajućeg upravljačkog znanja. Pomenuti nedostaci mogu se nadoknaditi dolaskom stranih investitora koji bi sa investicijama donijeli nova znanja, iskustva i nove tehnologije.

U dosadašnjem prilivu SDI u BiH, najveći udio u ukupnom prilivu imali su prihodi od privatizacije, dok su greenfield investicije imale znatno manji udio. U periodu od 2000. do 2007 godine Bosna i Hercegovina je značajno popravila svoj udio u ukupnom svjetskom prilivu SDI. To nije bio samo slučaj sa BiH već i sa svim zemljama Zapadnog Balkana.

U 2008. godini i pored svjetske finansijske krize, dolazi do blagog rasta priliva stranih direktnih investicija u odnosu na 2007. godinu. Međutim u zadnja dva kvartala 2008. godine priliv SDI bilježi usporavanje u odnosu na treći i četvrti kvartal 2007. godine. Međutim treba istaći da pad priliva SDI u trećem i četvrtom kvartalu 2008. godine nije direktna posljedica ekonomske krize tako da će se pravi efekti krize osjetiti tek u 2009. godini. Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) snizila je svoje prognoze privrednog rasta Bosne i Hercegovine i čitavog regiona. Navedena finansijska institucija je u novembru 2008. godine prognozirala da će privredni rast iznositi 3,0 %, ali je ta procjena u januaru 2009. godine snižena na 2 %.

Smanjenje prognoze privrednog rasta Bosne i Hercegovine je konsekvencija sve veće recesije u svijetu, ali i njenog uticaja, ne samo na BiH, već i na većinu tranzicionih zemalja. Privredni rast u Bosni Hercegovini za 2009. godinu prema prvim prognozama IMF-a iz oktobra 2008. godine trebalo je da iznosi 3,0 %, međutim, već u januaru 2009. godine prognoza je redukovana, čime je očekivani privredni rast BiH smanjen na 2,0 %¹. Još jednu korekciju privrednog rasta za 2009. godinu, IMF je izvršio u aprilu 2009. godine, kada je projektovan realan pad GDP-a Bosne i Hercegovine u odnosu na 2008. godinu za više od 6,0 %².

1 IMF Country report No.09/20, January 2009, IMF, Washington, 2009.

2 IMF World economic outlook, 22. April 2009, IMF, Washington, 2009.

Nadležne institucije BiH trebalo da bi poduzmu odgovarajuće mjere kako bi se priliv SDI povećao, te stvorio bolji poslovni ambijent za investiranje. Ovo se posebno odnosi na potrebu primjene novih zakonskih rešenja koji bi trebali da doprinesu poboljšanju uvjeta za otpočinjanje posla, što se ogleda u smanjenju vremena i troškova za registraciju preduzeća, smanjenju vremena čekanja za građevinske dozvole isl. Država bi takođe trebalo da radi na poboljšanju kreditnog rejtinga zemlje, koje bi učinilo kredite međunarodnih finansijskih institucija dostupnijim i povoljnijim, a kod stranih investitora bi se povećalo povjerenje da je b.h tržište atraktivno za različite vrste ulaganja.

2. MEĐUNARODNA POREĐENJA PRILIVA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

U prvoj polovini 2009. godine, UNCTAD je sproveo istraživanje na uzorku od 226 multinacionalnih kompanija na temu njihovih očekivanja po pitanju priliva SDI. Rezultati istraživanja pokazuju da 21 % kompanija očekuje povećanje SDI u naredne tri godine. Oko 40 % kompanija se izjasnilo da bi finansijska kriza mogla imati negativan uticaj na njihove planove za investiranje u budućnosti. Anketirane multinacionalne kompanije vide Kinu, Indiju, SAD, Rusku Federaciju i Brazil kao najprivlačnije investicione destinacije u svijetu.

Prema prognozama UNCTAD-a, globalni priliv SDI u 2008. godini će biti za 10 % manji u odnosu na 2007. godinu, kao posljedica globalne finansijske krize. Kao glavni razlog za pad ističe se smanjen broj spajanja i akvizicija u prvoj polovini 2008. godine za 29 % u odnosu na drugu polovinu 2007. godine. Očekivanja UNCTAD-a su da će priliv SDI u zemlje u razvoju biti stabilan i da će doći da smanjenja broja spajanja i akvizicija koje su nosioci SDI u svijetu.

Prema projekcijama Međunarodnog monetarnog fonda (IMF), privatni tokovi kapitala (neto) u brzorastućim ekonomijama i zemljama u razvoju u 2008. i 2009. godini biće manji u odnosu na 2007. godinu. Procjene su da će neto priliv kapitala u ovim zemljama u 2009. godini, biti manji za 50 % u odnosu na 2007. godinu i iznosiće 286,6 milijardi USD. Kada je u pitanju porijeklo stranih direktnih investicija treba imati u vidu da se priliv stranih direktnih investicija prati putem standardizovanih IMF metodoloških procedura. To znači da se kao zemlja porijekla registruje ona zemlja iz koje je došao priliv novca. U savremenim uvjetima globalizacije poslovanja to ne mora nužno značiti da je u pitanju i prava zemlja porijekla strane direktne investicije.

Transnacionalne kompanije imaju svoje račune u velikom broju zemalja i one uplatu mogu izvršiti iz bilo koje zemlje. Ovo nije problem koji je specifičan samo za Bosnu i Hercegovinu, već i za druge zemlje. Kada je u pitanju regionalna distribucija stranih direktnih investicija smatra se da je povoljna situacija ukoliko priliv SDI dolazi iz što većeg broja zemalja, jer je onda zemlja priliva stranog kapitala u manjoj mjeri pod uticajem negativnih konjunkturnih kretanja na pojedinačnim tržištima. Imajući u vidu da su u slučaju BiH strani investitori došli iz oko 40-ak zemalja, možemo tekuću situaciju označiti kao relativno povoljnu.

U cilju privlačenja stranih investitora Bosna i Hercegovina je kreirala atraktivan pravni okvir koji uključuje «*nacionalni tretman stranaca*», što znači da strani investitori imaju ista prava kao i domaći. Zakonom su takođe, predviđene razne mjere kojim se podstiču investitori da investiraju u Bosni i Hercegovini. U narednom periodu očekuje se realizacija značajnih infrastrukturnih projekata, zatim projekata u oblasti turizma i ostalim oblastima. Kada je u pitanju priliv SDI možemo izvući sljedeće zaključke:

- da još uvijek dominiraju SDI povezane sa procesom privatizacije, dok su greenfield investicije još uvijek relativno malo zastupljene,
- da je najveći iznos SDI bio usmjeren prema bankarstvu, industriji i telekomunikacijama, i
- da se struktura stranih direktnih investicija postepeno popravlja u 2008. godini preko opadanja češća SDI u nekretnine, a rasta u realni sektor.

Mnoge analize već su pokazale da između stranih direktnih investicija i privrednog rasta postoji direktna i pozitivna interakcija, međutim, sama struktura investicija mnogo je značajnija od samog iznosa pristiglih sredstava. Bez obzira na veću poželjnost privlačenja greenfield investicija, treba reći da ulaganje u nekretnine ima značajnih pozitivnih efekata na domaću privredu kako direktnih kroz punjenje budžeta preko plaćanja raznih administrativnih taksi (za građevinske i druge dozvole za gradnju), jednokratnog upošljavanja domaće građevinske operative, potrošnje domaćih proizvoda neophodnih za izgradnju nekretnina itd, tako i indirektnih naprimjer u slučajevima produktivnog ulaganja sredstava dobijenih od prodaje nekretnina od strane rezidenata. Međutim, mnogo su značajnija i uticajnija kako na privredni rast tako i na rast produktivnosti ulaganja u preduzeća i banke što dovodi do otvaranja novih radnih mjesta i povećanja zaposlenosti na duži rok. Stoga, ohrabruje činjenica da se polako mijenja učešće stranih investicija u korist ulaganja u preduzeća. Naročito je značajan porast priliva sredstava u obliku interkompanijskog duga u odnosu na ostale modele pribavljanja kapitala.

3. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U BIH

Posljedice svjetske finansijske krize već osjećaju u Bosni Hercegovini na planu priliva stranih direktnih investicija. Tako su u 2008. godini, realizovane strane direktne investicije u iznosu oko 701 milion EURA, da bi u periodu I-IX 2009. godine ukupni priliv stranih direktnih investicija iznosio znatno manje, oko 205 miliona EURA³.

Efekti SDI na ekonomska kretanja zemlje primaoca u uskoj su povezanosti sa izborom njene ekonomske politike. Pojava evidentnih ekonomskih segregacija u razvoju, implicite je pokazala da je ekonomska znanost nespremno dočekala raspad socijalizma, te da nije imala gotova teorijska rješenja, niti odgovarajuće praktično iskustvo za probleme koji su se tada pojavili. Iako, tranzicioni proces, posebno u ranijim fazama nije obezbjedio odgovarajuće okruženje za značajniji priliv SDI, različite politike prema SDI uticale su na brzinu njihove transnacionalizacije.

Ove razlike bile su vezane za činjenicu da su mnoge zemlje u tranziciji poduzele značajne mjere da podstaknu SDI, ali mali broj je izvršio sveobuhvatnu reformu politike inostranih investicija, posebno sa aspekta prilagođavanja narastajućim izazovima i rizicima iz globalnog okruženja.

Takva kretanja potvrđuju da izražena divergentnost u odnosu zemalja u tranziciji prema SDI bila je rezultat primjene različite ekonomske politike razvoja, kao i različitog percepciranja rizika koji prate strana ulaganja. Važan dio uzroka takve varijabilnosti, ležao je u inicijalnim uvjetima koji su u značajnoj mjeri uticali na izbor politike prema SDI, a time i na kasniji model ekonomskog razvoja.

Opće je mišljenje da se unutar ovakvih modela mnoga pitanja ocjene uticaja TNK najizrazitije manifestuju u zemljama u tranziciji, obzirom da se problem efikasnosti alokacije resursa uglavnom odnosi na obim u kome postoji komplementarnost ekonomskih interesa između TNK i zemalja primaoca.

Drugim riječima, nova logika tržišnog nastupa TNK izražena u obliku intragrupnog transfera resursa, može oslabiti neovisnost zemlje primaoca u područjima kao što su fiskalna i monetarna politika, trgovinska politika i organizovanje ili kontrola strukture industrije. Interakcijski odnosi između determinacije politike prema SDI i faktora koji su uticali na izbor modela angažovanja stranog investitora, uglavnom su uticali na rast učešća privatnog sektora u GDP-u, i potiskivanje domaćih firmi sa tržišta.

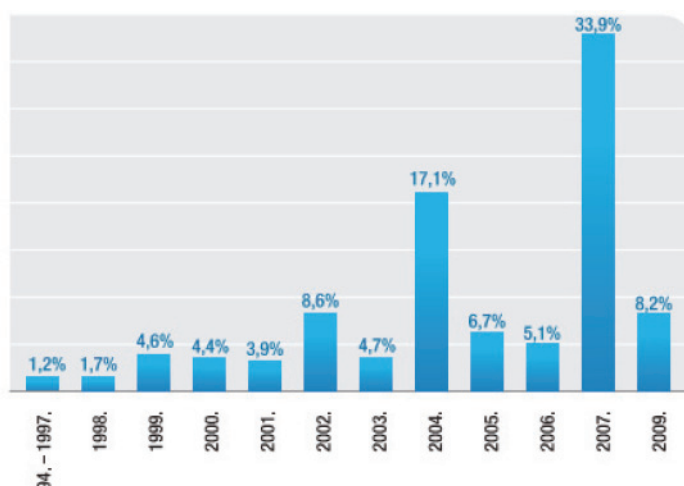
Drugi problem izražen posebno u BiH bio je vezan za način angažovanja domaćih investicija koje su bile potpuno

3 FIPA, Sarajevo, Press Release, 2009.

dislocirane od standardnih državnih mehanizama i politike ukupnog razvoja, što je uticalo na njihovu slabiju integraciju u lokalni privredni ambijent.

Treće, tržište kapitala je nerazvijeno, i PIF-ovi većinom služe samo kao sredstvo u legalizaciji preprodaje državne imovine. Javne investicije koje bi mogle dati zamah razvoju privrede i rastu domaće tražnje (na primjer, u Bugarskoj su javne investicije u periodu 1999-2002. dovele do najvećeg rasta bruto kapitalnih investicija u regionu) za BiH bi značile jedan od mogućih načina izlaza iz opće ekonomske apatije. Ekonomska politika u BiH u ostarivanju ovih ciljeva nije odlučila da se osloni na poznate (klasične) metode. A to znači da se osloni na svekoliko restrukturiranje koje se odnosi i na proizvodnju, na tehnologiju, na menadžment, marketing, na probleme poslovnih finansija te na informatiku. Stoga su i rizici zbog nedovoljne uključenosti b.h privrede u svjetske privredne tokove bili daleko veći, nego u zemljama iz bližeg i daljeg okruženja. Svjetski investitori za svoja ulaganja u strane zemlje traže atraktivne lokacije ne samo za proizvodnju, već i za izvoz svojih proizvoda i usluga. Prema zvaničnim podacima Ministarstva vanjske trgovine i ekonomskih odnosa Bosne i Hercegovine, registrovana direktna strana ulaganja u periodu 1994-2008., iznosila su oko 7,06 milijardi KM.

Registrovani neto priliv direktnih stranih ulaganja u Bosni i Hercegovini za period januar-decembar 2008. godine iznosio je 577,8 miliona KM⁴, a bruto priliv SDI u ovom periodu je bio 737,8 miliona KM⁵. Ovaj iznos predstavlja 8,2 % od ukupnih SDI registrovanih do sada u našoj zemlji što se može vidjeti iz datog grafikona 1.

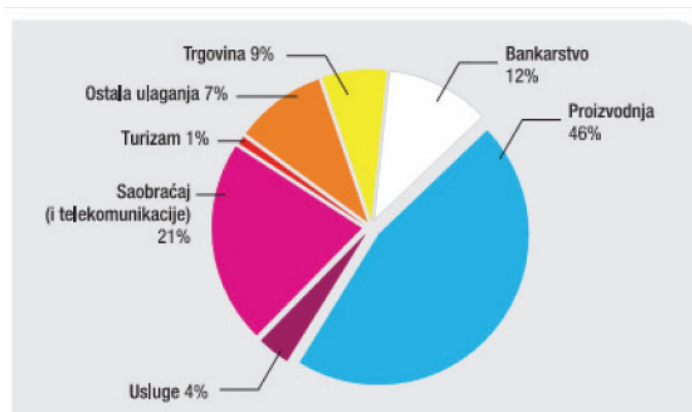


Grafikon 1. SDI u BiH (u procentima u odnosu na ukupna SDI 1994.-2008.)

Poredeći strane direktne investicije u 2008. godini sa rekordnim iznosom u 2007. godini, uočljivo je da su manja za 1.812.012 KM, mada poredeći sa stanjem na dan 31.12.2006. godine je ipak ostvareno povećanje od 38 %. Najznačajnija strana ulaganja u 2008. godini odnose se na sljedećih 8 zemalja: Slovenija, Austrija, Hrvatska, Srbija, Italija, Holandija, Kipar (slika 1).

4 Uzima u obzir odliv stranog kapitala kao rezultat povlačenja stranih ulaganja ili transfera kapitala bosanskohercegovačkim poslovnim subjektima i smanjenja kapitala usljed pokrića gubitaka.

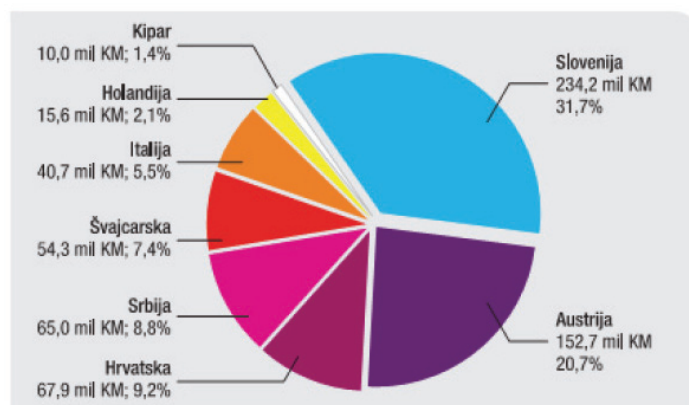
5 Prema raspoloživim podacima CBBH iznos SDI za tri kvartala u 2008. godini se razlikuje zbog primjene različite metodologije mjerenja podataka.



Slika 1. Najznačajnije zemlje izvor SDI u 2008. godini

Austrijske investicije su se odnosile na povećanje kapitala u bankama AD Volksbank Banja Luka, Hypo Alpe Adria Bank d.d. Mostar i Hypo Alpe Adria Bank d.d. Banja Luka. Slovenačke investicije su bile usmjerene na podizanje proširenje trgovačkih kapaciteta, poput M-BL“ d.o.o. Banja Luka, „TUŠ“ d.o.o. Sarajevo i Argeta d.o.o. Sarajevo, Merkator BH d.o.o. Sarajevo, ali i nastavak ulaganja u proizvodnju kao što su Fabrika motornih dijelova „FAMOS“ u Hrasnici i „CIMOS TMD“ Automobilska industrija d.o.o Gradačac.

Najveće ulaganje u proizvodnju predstavlja povećanje kapitala u ArcelorMittal Zenica d.o.o. Zenica iz Švajcarske. Najveće ulaganje iz Hrvatske je nastavak ulaganja u trgovinu „Konzum“ d.o.o. Sarajevo.



Slika 2. Registrovane SDI u BiH po djelatnostima, 2008.godina

Većina analiza pokazuje da BiH u odnosu na pojedine države ne daje dovoljno podsticaja stranim investitorima. Zbog toga treba usmjeriti znatno više aktivnosti na popravljavanje ukupnog rejtinga BiH, ne samo na ekonomskom planu, već i na političkom.

U teoriji postoje međutim podjeljena mišljenja o tome da se često precjenjuje uticaj političkog rizika na investitore.

Tako se može reći da i do sada Bosna i Hercegovina nije ubrajana u red idealnih destinacija za investiranje ali su, uprkos tome, strani investitori nalazili svoj interes, vješto ugrađujući uz rizik zemlje i siguran profit koji ovdje ostvaruju. Ovo se posebno odnosilo na profitabilne kompanije iz naftne industrije, telekomunikacija, sektora osiguranja te finansijskih institucija. Sa aspekta zemlje domaćina, BiH, potrebno je insistirati na ulaganjima koja imaju razvojni potencijal, odnosno, treba poticati ulazak SDI koje će omogućiti postizanje kratkoročnih ali i dugoročnih koristi, tj. onih koji neće narušiti prirodnu ravnotežu, narušiti okoliš⁶, reducirati regenerativne mogućnosti i kapacitete obnovljivih resursa.⁷

4. ODNOS INVESTICIJA I RIZIKA

Veliki dio SDI u BiH se nije realizovao zbog neadekvatnog funkcionisanja ekonomskog i političkog sistema. Brojni primjeri idu u prilog neefikasnosti sistema u BiH i bilo bi interesantno navesti neke od najznačajnijih.

Prije svega, regulisanje rizika, kao krajnji cilj cijelog procesa proučavanja rizika, nužno zahtijeva poznavanje faktora koji opredjeljuju visinu i prirodu rizika sa kojim se u poslovanju susreću investitori i druge finansijske organizacije. Razumijevanje osnovnih izvora i različitih formi rizika ima poseban značaj ne samo sa aspekta ocjene efikasnosti ulaganja, i sagledavanja mogućnosti zaštite, već i zbog same tehnike identifikacije i kasnijeg kvantificiranja rizika.

U savremenim uvjetima kretanja međunarodnog kapitala strani investitori se susreću sa velikim brojem raznorodnih rizika. Znatno šira podjela rizika polazi od analize osnovnih uzročnika rizika, gdje se u fokus posmatranja stavljaju mogući izvori, odnosno uzroci nastanka rizika. U ovom pristupu naglasak se stavlja na opću podjelu rizika ,pri čemu se ne ulazi u faktore i determinante koji opredjeljuju njihovo nastajanje. Podjela se odnosi na:

- pojedinačne rizike – rizici koji su vezani za pojedinačne investicijske projekte,
- poslovne rizike – rizici koji su posljedica faktora poslovnog okruženja, i
- opće rizike – rizici vezani za šire shvaćeno prirodno i društveno okruženje.

Na drugoj strani, savremeno tržišno poslovanje obavezno prati dinamičnost, pa se s pravom može konstatovati da je rizik neizbježan pratilac poslovnog života. Stoga se kompaniji ne postavlja dilema hoće li ili neće poslovati sa rizikom, već koliki rizik je spremna da prihvati.

U ekonomskoj teoriji neovisno da li je u pitanju poduzimanje nove investicije ili se govori o redovnom poslovanju, pretežno se analiziraju dvije osnovne vrste rizika :

- (a) poslovni rizik, i
- (b) finansijski rizik.

(a) Poslovni rizik – determinišu neizvjesnosti vezane za očekivani poslovni dobitak. Osnovu ovog rizika čine “fiksni troškovi” koji ostaju neelastični na kratkoročne oscilacije u obimu poslovne aktivnosti. U grupu poslovnih rizika ubrajaju se:

6 Zanimljivo je iskustvo Hrvatske sa investiranjem kompanije Benetton u proizvodnju tekstila i pogona za bojenje proizvoda. Glavni problem sa ovom vrstom ulaska FDI, nastao je što bi otpuštanje otpadnih supstanci u rijeku Dravu dovelo do ozbiljnog oštećenja kvaliteta vode i zdravstvenih i ekoloških posljedica u cijeloj regiji. (R. Odošić, I. Barković, 2001.)

7 Izvor: S.Sarajčić: Direktna strana ulaganja i tranzicija: dosadašnji rezultati i izgledi za budućnost, Sarajevo 2006.

- operativni rizik,
- pravni rizik,
- rizik zakonodavstva,
- rizik ugleda.

Operativni rizik se veže za ljudsku grešku, pad sistema, ili neodgovarajuće procedure i kontrolu. Ovaj rizik se klasificira na pet vrsta:

- Rizik ljudi,
- Rizik tehnologije,
- Fizički rizik,
- Rizik odnosa,
- Drugi vanjski rizik

(b) Finansijski rizik – determiniše neizvjesnost budućeg neto dobitka. Okosnicu ovog rizika čine “fiksni rashodi finansiranja” koji se ne mogu prilagoditi kratkoročnim oscilacijama poslovnog dobitka. Pored ovih pojava, nalazimo i druge autore kao Dénes Galyó⁸ koji finansijske rizike dijeli na :

- rizik tržišta,
- kreditni rizik, i
- rizik likvidnosti.

Strani investitor koji angažuje obje pomenute vrste fiksnih troškova (poslovne i finansijske) izlaže se dvostrukom riziku – poslovnom i finansijskom, pri čemu se njihovo kombinovano djelovanje naziva “kombinovani rizik”.

Analiza dosadašnjih brojnih i dosta različitih pogleda na podjelu i kategorizaciju rizika pokazuje nam da se rizici mogu klasificirati na mnogo načina, te da svaki na svoj način opterećuje ukupno poslovanje. Sa aspekta angažovanja stranih izvora sredstava, posebno je interesantan projektni rizik koji se ogleda u varijacijama novčanih prinosa koji se očekuju u budućem vremenskom periodu, kao rezultat eksploatacije projekta. Osnovni izvori projektnog rizika su:

- tržište,
- tehnologija, i
- faktor troškova.

Posebna vrsta rizika koja se u uvjetima globalnih finansijskih poremećaja pokazala dosta značajnom je pojava portfolio rizika koji je prije svega, rezultat nastalih varijacija u prihodima na vrijednosne papire. Ovaj rizik se u velikoj mjeri može reducirati pažljivom selekcijom komponenti portfolija. Osim toga u daljoj evaluaciji rizika, treba reći da bilo koje poslovanje koje ima za cilj maksimiziranje profita, uključujući bankarstvo, suočeno je sa :

- makroekonomskim rizicima (efekti recesije, npr.), i
- mikroekonomskim rizicima (prijetnje nove konkurencije).

Dodatni potencijalni rizici sa kojima se sve firme moraju suočiti (zaostajanja u tehnologiji, poslovna kriza dobavljača ili klijenta, političko uplitanje, prirodne nesreće i sl.), zahtijevaju posebnu vrstu analiza i praćenja kako bi se njihovi

8 Izvor: <http://www.ubbih.ba/html>

potencijalni efekti mogli blagovremeno predvidjeti, te planirati odgovarajuća poslovna politika komanije.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Zakonska regulativa Bosne i Hercegovine je vrlo liberalna i pogoduje privlačenju SDI. Međutim, treba imati u vidu da danas na svjetskom tržištu postoji „oštra“ konkurencija za privlačenje SDI i da je regulativa vrlo liberalna u svim zemljama koje pretenduju na priliv SDI. Kada je u pitanju regulativa, cijena rada, podsticaji privlačenja SDI i drugi podsticaji postaju manje viši slični u većini zemalja u tranziciji. Stoga će u narednom periodu faktori od velikog značaja biti makroekonomska stabilnost, funkcionisanje tržišta, poslovne barijere na lokalnom nivou, funkcionisanje pravnog sistema i institucija i dr.

Strane direktne investicije su značajno uticale na ubrzanje jednog broja grana poput: turizma, građevinarstva, prerađivačke industrije, bankarskog sistema i dr. Visok rast stranih direktnih investicija je jedan od razloga izuzetno visokog deficita tekućeg računa platnog bilansa. Globalna finansijska kriza koja će uticati na tokove SDI u svjetskim razmjerama, već utiče na obim i strukturu kretanja SDI u Bosni i Hercegovini. Međutim, realno je očekivati da će se u narednom periodu povećati priliv SDI i da će BiH postati jedna od atraktivnijih destinicija za priliv stranih direktnih investicija.

Kretanje glavnih makroindikatora ukazuje da će u 2009. godini privredu Bosne i Hercegovine, kod koje je više od polovine izvoza namjenjeno tržištu Evrope (52,5 %), zahvatiti ozbiljna recesija. Smanjenje izvozne tražnje, smanjenje industrijske proizvodnje, zatvaranje nesolventnih privrednih društava, smanjenje zarada i rast nezaposlenosti biće najverovatnija jedna od karakteristika 2009. godine. Situaciju u kojoj se BiH našla dodatno komplikuje struktura izvoza koja je sačinjena dominantno iz primarnih proizvoda, sa malim učešćem industrijske obrade, a za kojima je tražnja na svjetskom tržištu već na početku krize ostvarila značajan pad.

Sklapanjem aranžmana sa IMF-om, Bosna i Hercegovina bi značajno smanjila rizik od većih makroekonomskih lomova i ulila bi dodatno povjerenje stranim investitorima u sigurnost ulaganja u BiH. Jedan od načina za izlazak iz krize ili za ublažavanje efekata krize jeste upravo kreiranje uvjeta za značajnije privlačenje stranih direktnih investicija.

Stoga, Bosni i Hercegovini su potrebne strukturalne reforme na svim nivoima, kako bi se povećala konkurentnost b.h privrede, koja je po posljednjim istraživanjima Svjetske banke na veoma niskom nivou. Na odluke većine kako razvijenih tako i zemalja u razvoju da uzmu aktivnije i sinhronizovano učešće u rješavanju krize uticala su iskustva iz perioda velike depresije, tridesetih godina prošlog vijeka. U tom periodu kreatori ekonomske politike vodili su laissez-faire politiku, jer su smatrali da će tržište samostalno uspostaviti ravnotežu. Nastojala se voditi politika

uravnoteženog budžeta i većih poreza u cilju smanjivanja budžetskog deficita.

U cilju smanjivanja uvoza i stimulisanja domaće proizvodnje vođena je protekcionistička vanjska politika. Rezultat ovakvih mjera je bio katastrofalan, pa danas države poučene dešavanjem tokom prve svjetske ekonomske krize, zaključile su da su troškovi nepoduzimanja bilo kakvih mjera mnogo veći od troškova intervencionističke politike. Međutim ostaje pitanje da li je u redu da gubitak, koji su špekulanati generisali svojim lošim poslovnim odlukama, bude socijalizovan i da sav teret krize preuzmu proizvodne firme i obično stanovništvo.

REFERENCE

1. Adžić, S.,(2000), **Državna intervencija,privredni sistem i ekonomska politika**, Ekonomski, Horizonti, Subotica.
2. Rovčanin, A.,(2000), **Upravljanje finansijama** ,Ekonomski Fakultet Sarajevo, Sarajevo.
3. Henke, S., (2006), **Currency Board for Developing Countries**, The John Hopkins University Baltimore.
4. Sarajčić, S., (2002), **BiH u procesima regionalizma i globalizacije**, DES, Sarajevo.
5. Sarajčić, S., (2006), **Strane direktne investicije I tranzicija**, DES, Sarajevo.
6. Zanfei, K., (2005), **Transnational firms and the changing organization of innovative activities**, Cambridge Journal of Economics.
7. Romer, P., (1993). **Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development**, Journal
8. Unctad, (2008), **World Investment Report**, United Nations.
9. Filipović, S., (2009), **“Srpska privreda na udaru globalne ekonomske krize“**, Kopaonik bizinis forum,Savez ekonomista Srbije i UKDS, Beograd.
10. Stojanov, D., (2000), **Supply-Side Industrial Strategy: The Case of Bosnia and Herzegovina**, Sarajevo.
- 11 Willem, D., (2003), **Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America**, Overseas Development Institute.

UPRAVLJANJE RIZIKOM PRI INVESTICIONOM ULAGANJU U PERIODU GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE

RISK MANAGEMENT IN INVESTMENTS DURING GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Rifet Đogić¹

¹ dr.sc. Rifet Đogić, docent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zenici

Ključne riječi: globalna ekonomska kriza, rentabilnost, investiciona analiza, rizik i neizvjesnost, metodi istraživanja rizika.

REZIME

Svako profitno orijentisano preduzeće teži maksimiranju profita na dugoročnoj osnovi. Ovaj cilj se ostvaruje permanentnim povećanjem kompetentnosti u vlastitom biznisu za šta je potrebno efikasno upravljati investicionim projektima od kojih se očekuju prihodi u budućnosti. U periodu privrednog prosperiteta, očekivane prinose od eksploatacije određenih projekata moguće je procijeniti sa izvjesnošću korištenjem metoda za ocjenu efektivnosti investicionih ulaganja koji omogućavaju njihovo objektivno rangiranje prema relativnoj rentabilnosti koju obećavaju. Međutim, u periodu recesije, izvjesnost u odabiru rentabilnih projekata je veoma teška. Zato, ovaj rad treba da ukaže na moguće metode upravljanja investicijama u periodu globalne ekonomske krize.

Keywords: global economic crisis, profitability, investment analysis, risk and uncertainty, the methods of researching risks.

ABSTRACT

Any profit-oriented company tend to maximizing profit in the long run. This objective is achieved by permanent increase in competence in their own business to what is necessary to effectively manage the investment projects which have expected revenues in the future. In the period of economic prosperity, the expected yields from the exploitation of certain projects are possible to estimate by using the method for evaluating the effectiveness of investments that enables them to be objectively rank according to the relative profitability that they pledge. However, during the period of recession, certainty in the selection of profitable projects is very difficult. Therefore, this paper should indicate possible methods of managing investments during period of global economic crisis.

UVODNA RAZMATRANJA

Investiciona ulaganja se mogu definisati kao ulaganja u stalnu imovinu i ulaganja u trajna obrtna sredstva. *Investiciona ulaganja u stalnu imovinu* obuhvataju sva ulaganja u određena materijalna i nematerijalna stalna sredstva koja će tokom dužeg vremenskog perioda biti na raspolaganju preduzeću i čiji se efekti očekuju u dužem periodu od jedne godine. Važno je razumijeti da se radi o istim sredstvima (jedna mašina ili jedno koncesiono pravo) koja omogućavaju ostvarivanje efekata u dužem vremenskom periodu. Za ova ulaganja uslovno se može reći da su fizički vezana u preduzeću. Pod *ulaganjem u trajna obrtna sredstva* podrazumijeva se vezivanje sredstava u dužem

periodu od jedne godine i ova ulaganja predstavljaju razliku između poslovanjem uslovljenih obrtnih sredstava (zalihe, potraživanja, gotovina) i izvora obrtnih sredstava (obaveze). Tokom godina trajanja projekta ova sredstva se fizički mijenjaju (potraživanja tekućom prodajom, gotovina tekućim prilivom novčanih sredstava, zalihe novim nabavkama, obaveze tekućim nabavkama), tako da nisu fizički, već vrijednosno vezana u preduzeću.

Svako investiciono ulaganje je zapravo ulaganje u određeni projekat i zahtijeva prethodnu detaljnu analizu kroz biznis plan. Ta analiza treba da pruži donosiocu odluke sve relevantne informacije o isplativnosti (rentabilnosti) namjeravanog projekta. Prije donošenja odluke o investicionom ulaganju polazi se od pretpostavke da je potrebno procijeniti sa izvjesnošću očekivane prinose od eksploatacije razmatranih projekata. Savremena finansijska nauka je razradila i usvojila određene metode za ocjenu efektivnosti investicionih ulaganja omogućavaju njihovo objektivno rangiranje prema relativnoj rentabilnosti koju obećavaju. Međutim, danas u vrijeme globalnog turbulentnog okruženja kojeg je u dobroj mjeri zahvatila finansijska kriza, planiranje novčanih tokova različitih projekata vrši se u uslovima veće neizvjesnosti odnosno rizika, zbog čega konačni ishod nekog investicionog poduhvata može osjetno da odstupa od planiranog.

Imajući to u vidu, ovaj rad ima za cilj da prezentuje osvrt na interpretaciju i kvantificiranje rizika prilikom ocjene i rangiranja alternativnih investicionih projekata. Pri tome je bitno istaći da složena matematsko-statistička aparatura, koja se inače koristi za procjenu i mjerenje rizika, zbog ograničenosti prostora ne može da bude detaljnije razmatrana u ovome radu.

1. POIMANJE NEIZVJESNOSTI I RIZIKA U POSLOVNOM ODLUČIVANJU

Svako poslovno odlučivanje (a posebno investiciono odlučivanje) u današnjem visoko turbulentnom okruženju događa se u uslovima neizvjesnosti i rizika. Uslijed promjena u privredi i finansijama pojavljuju se raznovrsni rizici na koje u nekim slučajevima menadžment ne može uticati jer su globalni, ali također i veliki broj rizika koji utiču na efektivnost i efikasnost u budućnosti poslovanja preduzeća i koje je moguće kontrolisati i upravljati njima na zadovoljstvo vlasnika preduzeća, menadžmenta, zaposlenika i ostalih interesnih grupa (stakeholder-i).

Rizik predstavlja mogućnost nastupa situacije koja se može negativno odraziti na poslovanje, što može dovesti do poremećaja u ostvarivanju ciljeva preduzeća. Menadžment je odgovoran i zadužen za uočavanje i identifikiranje rizika, utvrđivanje njegovog potencijalnog uticaja na poslovanje preduzeća u budućnosti i za efikasno upravljanje. Različite oblike rizika s kojima se preduzeće susreće u svom poslovanju menadžment može umanjivati, izbjegavati i prevladavati da bi povećao sigurnost svog poslovanja, ali također i prihvatiti veći rizik i na taj način ostvariti veću dobit.

Rizičnost ulaganja kapitala u neki projekat zavisi prevashodno od varijabilnosti očekivanih prinosa od njegove buduće upotrebe. Kod izvjesnih projekata ta varijabilnost je neznatna ili nikakva. Prinos od ulaganja u državne obveznice, na primjer, može se procijeniti sa visokim stepenom tačnosti, zbog čega se može reći da je to ulaganje skopčano sa vrlo malo ili nimalo rizika. Nasuprot tome, prinosi od ulaganja u istraživanja i razvoj, u novi proizvod, u osvajanje novih tržišta, i slično, mogu osjetno da variraju na više ili na niže, što znači da su ti projekti izloženi i srazmjerno većem riziku.

Većina investitora ima averziju prema riziku, što vrijedi i za prosječnog investitora. Stoga su na odluku o investiranju, investitori spremni samo pod pretpostavkom adekvatne kompenzacije za snošenje procijenjenog rizika u obliku minimalne stope povrata za ulaganje u danu imovinu. Ova stopa naziva se *tražena stopa povrata*. Tražena stopa povrata uključuje u sebi dvije vrste naknade investitoru: naknadu za uzdržavanje od potrošnje i naknadu za podnošenje rizika ili riziko premiju.

Za odluke finansijskog menadžera važne su dvije vrste rizika: a) poslovni rizik koji nastaje uslijed djelovanja faktora koji se odražavaju na gotovinski tok iz poslovanja i b) finansijski rizik koji se javlja vezano za način finansiranja poslovanja firme ili finansiranja određenih projekata, javlja se kod firmi koje koriste financiranje zaduživanjem. [1]

Često se u literaturi pravi razlika između rizika i neizvjesnosti. Ta razlika se zasniva na *moгуćnosti procjene distribucije vjerovatnoće očekivanih prinosa* od korišćenja projekta u vijeku njegovog trajanja. Rizik se vezuje za one situacije u kojima distribucija vjerovatnoće budućih prinosa od razmatranog projekta može da bude procijenjena, dok se neizvjesnost poistovećuje sa onim slučajevima u kojima ne postoji dovoljno relevantnih informacija da bi se distribucija vjerovatnoće očekivanih prinosa mogla procijeniti dovoljno pouzdano. U ovom radu će se pojmovi rizika i neizvesnosti koristiti kao sinonimi.

Važno je istaći da distribuciju vjerovatnoće očekivanih prinosa od različitih projekata možemo procijeniti sa većom ili manjom preciznošću. Kada se raspolaze istorijskim podacima o istom ili sličnom projektu, koji se mogu statistički obrađivati, rentabilnost razmatranog projekta može da bude izražena objektivnom distribucijom vjerovatnoće očekivanih prinosa. Međutim, u današnje vrijeme turbulentnog globalnog okruženja začinjenog finansijskom krizom postoje mnoge situacije u kojima statistički podaci ne mogu da budu korišćeni i gdje se mogući ishodi investicionog poduhvata moraju procijenjivati subjektivno, pomoću posebnog istraživanja i konsultovanja. Preduzeće, na primjer, koje razmatra odluku o uvođenju potpuno novog proizvoda mora da izvrši procjenu potrebnog kapitalnog izdatka, buduće tražnje za tim proizvodom, troškova njegove proizvodnje, cijena po kojima će se prodavati i sl., od čega prevashodno zavise novčani tokovi i buduća rentabilnost samog projekta. S obzirom, pak, da se prednje procjene ne zasnivaju na statističkim podacima, da predstavljaju rezultat subjektivnog napora donosioca odluke, varijacije u očekivanoj rentabilnosti takvog projekta mogu se izraziti samo subjektivnom distribucijom vjerovatnoće budućih prinosa od njegove upotrebe. Finansijski menadžer za ispravan pristup finansijskim odlukama (a posebno investicionim odlukama) treba definisati rizik, izmjeriti ga i donijeti odluku na temelju pravila koje u sebi uključuje i mjeru rizika.

2. NUŽNOST UPRAVLJANJA RIZICIMA

Upravljanje rizicima danas je neophodan dio poslovnih procesa i sastavni je dio cjelokupnog poslovanja. U razvijenim finansijskim i privrednim sistemima menadžmentu je na raspolaganju skup različitih finansijskih instrumenata koji se implementiraju kroz različite tehnike i metode upravljanja rizicima. Vrste rizika kojima je pojedino preduzeće izloženo ovisi o nizu faktora kao što su vrsta poslovanja kojim se poduzeće bavi, načinu obavljanja djelatnosti, mikro i makro okruženju i slično. Bitan faktor sa stanovišta odgovornosti za rizike i mogućnosti preduzimanja akcija upravljanja rizicima je i veličina preduzeća gdje im se, u situacijama kad su preduzeća finansijski stabilnija i veća, pruža širi spektar mogućih pravaca djelovanja. Šire poimanje finansijskih rizika podrazumijeva na primjer rizik izvlačenja novca iz preduzeća, rizik nepovoljnog međukompanijskog kreditiranja, rizik refinansiranja, rizik promjene cijena (tržišni rizik) i slično.

Finansijski rizici u užem smislu su rizik likvidnosti, valutni rizik i kamatni rizik. Proces upravljanja rizicima u preduzeću u funkciji je povećanja vrijednosti preduzeća. Sastoji se od tačno definisanih koraka koji ako se primjenjuju pravilnim redoslijedom pružaju bolju potporu donošenju odluka doprinoseći boljem uvidu u rizike i njihove potencijalne posljedice. Upravljanje rizicima bavi se identificiranjem prilika i mogućnosti preduzeća, izbjegavanjem prijetnji koje dolaze iz okruženja preduzeća i koje se mogu negativno odraziti na finansijski položaj preduzeća.

Razvoj finansijskog sistema i pojava raznovrsnih rizika u poslovanju preduzeća doveo je do postupnog nastanka različitih oblika izvedenih vrijednosnih papira kao što su terminski poslovi, terminski ugovori, zamjene, opcije, varanti, konvertibilije i drugo. U razvoju izvedenih vrijednosnih papira značajnu ulogu imali su faktori kao što su promjenjivost cijena roba i usluga, kamatnih stopa i deviznih tečajeva, inflacija, ograničenja kamatnih stopa, tehnološki napredak i slično. *Tržišta izvedenih vrijednosnih papira omogućuju investitorima da uz određenu cijenu (premiju) izbjegnju rizik na način da ga transferiraju na osobu koja ga je voljna snositi.* Banke i ostale finansijske institucije profesionalni su preuzimatelji rizika i imaju veliko značenje na tržištu finansijskih izvedenica. Danas je nemoguće zamisliti razvijenu privredu bez vrijednosnih papira, novca, deviza i sve važnijih i značajnijih finansijskih izvedenica. Kako svaki privredni subjekt želi smanjiti neizvjesnost svoga poslovanja i ostvariti što je moguće veći dobitak, upotreba izvedenica u

praksi sve više raste: razvijaju se novi izvedeni finansijski instrumenti i novi načini korištenja starih izvedenica.

3. FINANSIJSKI ALATI ZA UPRAVLJANJE RIZIKOM U DONOŠENJU INVESTICIONIH ODLUKA

Upravljanje finansijskim rizicima u donošenju investicionih odluka podrazumijeva identifikaciju i mjerenje rizika. Savremena finansijska teorija je razvila više različitih metoda od kojih su neke manje a neke više naučno fundirane i metodski razrađene. Među najpoznatije metode mjerenja finansijskih rizika spadaju: 1) analiza osjetljivosti očekivanih prinosa od razmatranog projekta, 2) procjena vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta, 3) distribucija vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta, 4) standardna devijacija distribucije prinosa od investicionog projekta i 5) koeficijent varijacije mogućih prinosa od očekivane vrijednosti [2].

(1) *Analiza osjetljivosti očekivanih prinosa od razmatranog projekta.* Ovaj metod se primjenjuje, prije svega, u uslovima pune neizvjesnosti. Njegova suština sastoji se u tome da se za svaki investicioni projekat procijeni ne jedan nego nekoliko mogućih ishoda, izraženih u različitim, neto novčanim tokovima, sa ciljem da se stekne izvjestan osjećaj o obimu njihove varijabilnosti i pomjeranju u stepenu rentabilnosti koja iz toga može da rezultira. Najčešće se to vrši tako što se pored projekcije očekivanog - najvjerovatnijeg, prognozira i najpovoljniji - optimistički i najnepovoljniji - pesimistički neto novčani tok, koji neki projekat može da proizvede u ekonomskom vijeku njegovog trajanja i da se, zatim, pomoću objašnjenih metoda za ocjenu efikasnosti investicija proračunaju varijacije u njegovoj budućoj rentabilnosti. U cilju ilustracije ovog metoda može se zamisliti situacija u kojoj preduzeće razmatra dva međusobno isključiva projekta, „Projekat_1” i „Projekat_2”, koji pretpostavljaju jednake kapitalne izdatke od 10.000 KM i obećavaju najvjerovatniji godišnji neto novčani tok od 2.000 KM u ekonomskom vijeku njihovog trajanja od 15 godina. Međutim, da bi proniklo u rizičnost ovih projekata, preduzeće je, pored najvjerovatnijeg, izvršilo i pesimističku i optimističku procjenu neto godišnjeg novčanog toka, kao što je to prikazano na tabeli 1.

Tabela 1. Procjena novčanih tokova za Projekat_1 i Projekat_2

	Projekat_1	Projekat_2
Kapitalni izdatak	10.000	10.000
Neto novčani tok:		
- pesimistički	1.500	0
- najvjerovatniji	2.000	2.000
- optimistički	2.500	4.000

Pri stopi investicionog kriterijuma, odnosno cijeni kapitala od 10% pretpostavljene varijacije u neto novčanim tokovima razmatranih projekata imaju za posljedicu i srazmjernu oscilacije u njihovim neto sadašnjim vrijednostima, kao što se to vidi iz tabele 2.

Interpretirajući rezultate ove analize, reklo bi se da je projekat_1 manje rizičan od projekta_2, mada preduzeće može prihvatiti bilo koji od njih, zavisno već od njegovog afiniteta prema riziku. Ukoliko preduzeće ima averziju prema riziku, ono će izabrati projekat_1, jer na taj način izbjegava opasnost od pojave mogućeg gubitka, ukoliko je, pak, sklono riziku, ono će dati prednost projektu_2 u nadi da će ostvariti prinos čija je neto sadašnja vrijednost veća.

Tabela 2. Neto sadašnje vrijednosti Projekta_1 i Projekta_2

	Projekat_1	Projekat_2
Neto novčani tok:		
- pesimistički	4.409	- 10.000
- najvjerovatniji	5.212	5.212
- optimistički	9.015	20.424

(2) Procjena vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta. Iako analiza osjetljivosti pretpostavlja i respektuje mogućnost varijacije konačnog ishoda nekog investicionog poduhvata, ona predstavlja, ipak, dosta grub metod za ocjenu rizika. Zato se preporučuje da se rizik izražava i mjeri vjerovatnoćom različitih ishoda, prinosa odnosno neto novčanih tokova, koji mogu nastati prilikom eksploatacije investicionog projekta. Pod vjerovatnoćom očekivanog prinosa, odnosno neto novčanog toka, podrazumijeva se procentualna šansa da će on stvarno biti realizovan. Ako se utvrdi, na primjer, da očekivani prinos ima vjerovatnoću od 70%, onda on treba da se ostvari u sedam od mogućih deset slučajeva. Za prinos ili neto novčani tok koji ima vjerovatnoću od 100%, očekuje se da će stvarno nastati, dok se prinos kod koga je vjerovatnoća jednaka nuli neće, po pravilu, nikad realizovati.

Na bazi vjerovatnoće različitih prinosa, odnosno neto novčanih tokova, razmatranog investicionog projekta moguće je utvrditi njegovu očekivanu vrijednost. Ta vrijednost jednaka je, praktično, ponderisanom prosječnom prinosu od eksploatacije projekta, gdje kao ponderi služe vjerovatnoće alternativno mogućih ishoda. Mada ta vrijednost ne mora nikada da bude ostvarena, ona indicira najvjerovatniji prinos koji bi se realizovao kada bi se isti projekat reprodukovao veći broj puta. Osnovni problem kod utvrđivanja očekivane vrijednosti leži, svakako u procjeni vjerovatnoće alternativnih ishoda. Bez obzira da li se te vjerovatnoće utvrđuju objektivno, na bazi istorijskih podataka ili subjektivno, polazeći od ličnih opservacija donosioca odluke, očekivana vrijednost projekta obračunava se na identičan način. Kako se to vrši može se ilustrovati na primjeru projekata_1 i projekta_2 što je prikazano u tabeli 3.

Tabela 3. Očekivane vrijednosti neto sadašnjih vrijednosti projekta_1 i projekta_2

Mogući ishodi	Vjerovatnoća (1)	Neto sadašnja vrijednost (2)	Ponderisana vrijednost (1x2)
Projekat_1			
- pesimistički	0,25	1.409	352,25
- najvjerovatniji	0,50	5.212	2.606,00
- optimistički	<u>0,25</u>	9.015	<u>2.253,75</u>
	<u>1,00</u>	Očekivana vrijednost	<u>5.212,00</u>
Projekat_2			
- pesimistički	0,25	- 10.000	- 2.500,00
- najvjerovatniji	0,50	5.212	2.606,00
- optimistički	<u>0,25</u>	20.424	<u>5.106,00</u>
	<u>1,00</u>	Očekivana vrijednost	<u>5.212,00</u>

Upoređujući očekivane vrijednosti projekta_1 i projekta_2 reklo bi se da su oni podjednako rizični, što protivrjuje i prethodno donijetim zaključcima na bazi analize osjetljivosti. Zbog toga postoje izvjesni metodi pomoću kojih je moguće praviti razliku između rizičnosti projekata koji obećavaju identično očekivane vrijednosti. Jedan od tih metoda je vizuelan i poznat pod nazivom distribucije vjerovatnoće očekivanih prinosa. Drugi je statistički i koristi se strogo kvantitativnim mjerilima rizika u vidu standardne devijacije i koeficijenta varijacije.

(3) *Distribucija vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta* predstavlja grafički metod za prikazivanje odnosa između posmatranih ishoda od ulaganja u neki investicioni projekat i njihovih vjerovatnoća. Najjednostavniji način toga prikazivanja naziva se *histogram* koji sadrži ograničeni broj tih odnosa. Na apscisi histograma raspoređuju se očekivani prinosi od investicionog projekta, dok se na ordinatu unose njihove vjerovatnoće.

Osnovna slabost histograma sastoji se u tome što obuhvata samo mali broj mogućih ishoda, i njihovih vjerovatnoća, koji se mogu ostvariti u toku eksploatacije razmatranog projekta. U analiziranom slučaju, na primjer, posmatrana su samo tri moguća ishoda koji se očekuju od projekta_1 i projekta_2, zajedno sa njihovim vjerovatnoćama, koji se baziraju na najnepovoljnijoj, najvjerovatnijoj i najpovoljnijoj procjeni prinosa koje ti projekti obećavaju u vijeku njihovog

trajanja. Međutim, lako je zamisliti da pored pretpostavljenih ishoda i njihovih vjerovatnoća postoji i mnoštvo drugih koji nisu uzeti u razmatranje. Kada bi se raspo-lagalo sa podacima o brojnosti ostalih ishoda i njihovim vjerovatnoćama, mogla bi se grafički projektovati tzv. *kontinualna distribucija vjerovatnoće* očekivanih prinosa za oba projekta. Grafička prezentacija te kontinualne distribucije vjerovatnoće može se zamisliti u vidu histograma koji sadrži vrlo veliki broj alterantivnih prinosa od razmatranog projekta sa njihovim vjerovatnoćama. Ta distribucija može da bude objektivna, ako je sačinjena na bazi istorijskih podataka koji pokazuju koliko se puta pojedini ishodi ponavljaju u datom vremenskom horizontu, odnosno subjektivna ukoliko je iznuđena metodom simulacije.

Umjesto vizuelne opservacije rizika, pomoću dijagrama distribucije vjerovatnoće mogućih prinosa od eksploatacije investicionog projekta, u investicionoj analizi mogu se koristiti i izvjesna statistička mjerila odnosno pokazatelji rizika. Ova mjerila predstavljaju konkretne vrijednosti kojima se izražava varijabilnost prinosa od razmatranog projekta pa, prema tome, i njegov rizik. Jedan od statistički najpoznatijih pokazatelja rizika predstavlja, svakako, standardna devijacija mogućih prinosa od srednje ili očekivane vrijednosti.

(4) Standardna devijacija distribucije prinosa od investicionog projekta predstavlja kvadratni korijen iz prosjeka kvadratnih odstupanja pojedinačnih prinosa odnosno ishoda od očekivane vrijednosti. Prvi korak pri utvrđivanju standardne devijacije distribucije pretpostavlja obračun očekivane vrijednosti, E, po formuli:

$$E = \sum_{i=1}^n E_i \times P_i$$

gdje su:

E_i = prinos u posmatranom slučaju (i)

P_i = vjerovatnoća nastanka posmatranog slučaja

n = broj slučajeva uzetih u razmatranje

Način utvrđivanja očekivanih vrijednosti (E) za projekat_1 i projekat_2 već je prikazan u prethodnoj tabeli 3. Kolona br. 1 na toj tabeli izražava vjerovatnoću nastanka posmatranog slučaja odnosno ishoda (P_i), kolona br. 2 pokazuje očekivani prinos izražen u neto sadašnjoj vrijednosti za svaki slučaj (E_i), dok broj posmatranih slučajeva (n) kod oba projekta iznosi 3 i odnosi se na pesimističku, najvjerovatniju i optimističku procjenu neto sadašnje vrijednosti. Standardna devijacija distribucije vjerovatnoće, koja se obično obilježava znakom sigma (δ), može se izraziti jednačinom

$$\delta = \sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \times P_i}$$

u kojoj je značenje pojedinih simbola već poznato. Praktična primjena te jednačine za svrhe utvrđivanja standardne devijacije projekta_1 i projekta_2, na bazi informacija iz tabele 3. prikazana je na tabeli 4.

Tabela 4. Kalkulacija standardne devijacije neto sadašnje vrijednosti za projekat_1 i projekat_2

i	E_i	\bar{X}	$E_i - \bar{X}$	$(E_i - \bar{X})^2$	P_i	$(E_i - \bar{X})^2 \times P_i$
1	1.409	5.212	- 3.803	14.462.809	0,25	3.615.702,20
2	5.212	5.212	0	0	0,50	0
3	9.015	5.212	3.803	14.462.809	0,25	3.615.702,20

$$\sum_{i=1}^3 (X_i - \bar{X})^2 \times P_i = 7.231.404,40 \quad \sigma_X = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (X_i - \bar{X})^2 \times P_i} = \sqrt{7.231.404,40} = 2.689,13$$

i	E _i	\bar{X}	E _i - \bar{X}	(E _i - \bar{X}) ²	P _i	(E _i - \bar{X}) ² x P _i
1	-10.000	5.212	- 15.212	231.404.940	0,25	57.851.235,00
2	5.212	5.212	0	0	0,50	0
3	20.424	5.212	15.212	231.404.940	0,25	57.851.235,00

$$\sum_{i=1}^3 (X_i - \bar{X})^2 \times P_i = 115.702.470,00 \quad \sigma_y = \sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \times P_i} = \sqrt{115.702.470,40} = 10.756,01$$

Na bazi prednjeg možemo zaključiti da, što je manja standardna devijacija, uža je distribucija vjerovatnoće mogućih prinosa od očekivane vrijednosti razmatranog projekta, i utoliko je manji rizik ulaganja u takav projekat. Shodno tome, može se samo konstatovati još jednom da ulaganje u projekat_1 izgleda manje rizično od ulaganja u projekat_2. Posebno, pak, valja imati u vidu da su prednja izlaganja zasnovana na pretpostavci da je kod oba projekta prisutna tzv. *normalna distribucija vjerovatnoće* očekivanih prinosa. Takva distribucija vjerovatnoće mogućih prinosa je simetrična oko očekivane vrijednosti.

Zaključujemo da projekat_1 i projekat_2 imaju istu očekivanu vrijednost i da u tom slučaju standardna devijacija objektivno usmjerava stepen njihovog rizika. Na bazi toga je i konstatovano da je prisustvo rizika manje kod projekta_1 budući da ima manju standardnu devijaciju, odnosno užu disperziju mogućih prinosa oko očekivane vrijednosti. Kod projekata, međutim, koji imaju različite očekivane vrijednosti, korišćenje standardne devijacije kao pokazatelja njihove izloženosti riziku nije uvijek tako jednostavno. Razlog tome nalazi se u činjenici što standardna devijacija predstavlja apsolutno mjerilo disperzije mogućih prinosa i što ne izražava njihov relativni odnos prema očekivanoj vrijednosti. Smatra se, otuda, da se korisnost tog pokazatelja može znatno poboljšati njegovom konverzijom u koeficijent varijacije.

(5) Koeficijent varijacije mogućih prinosa od očekivane vrijednosti (V) izračunava se kao količnik iz odnosa standardne devijacije (σ) i očekivane vrijednosti od eksploatacije projekta (E) po formuli:

$$V = \frac{\sigma}{E}$$

Shodno tome koeficijenti varijacije za projekat_1 i projekat_2 izračunali bi se na slijedeći način:

$$V_{p_1} = 2.689,13 / 5.212,00 = 0,516$$

$$V_{p_2} = 10.756,51 / 5.212,00 = 2,064$$

Ukoliko neki projekat ima veći koeficijent varijacije utoliko je veći rizik od njegovog usvajanja i eksploatacije, što znači, opet, da je projekat_2 razičniji od projekta_1. Pošto, međutim, oba projekta imaju istu očekivanu vrijednost, utvrđivanje koeficijenta varijacije ne daje nikakvu dodatnu informaciju o stepenu njihovog rizika u odnosu na standardnu devijaciju. Stvarnu korisnost kod samjeravanja rizika ispoljava koeficijent varijacije samo u slučaju projekata koji imaju različitu očekivanu vrijednost. Da je to tako može se verifikovati na primjeru dva međusobno isključiva projekta „Projekt_3” i „projekt_4”, čije su očekivane vrijednosti, standardne devijacije i koeficijenti varijacije sadržani u tabeli 5.

Tabela 5. Relevantni podaci za ocjenu rizika projekta_3 i projekta_4

	Projekat_3	Projekat_4
1. Očekivana vrijednost	24.000	50.000
2. Standardna devijacija	18.000	20.000
3. Koeficijent varijacije (2:1)	0,75	0,50

Kada bi preduzeće upoređivalo rizik ova dva projekta isključivo na bazi standardne devijacije, ono bi, vjerovatno, dalo prednost projektu_3, s obzirom da je kod njega standardna devijacija manja, odnosno disperzija mogućih prinosa od očekivane vrijednosti uža. Rasuđujući, međutim, prema koeficijentima varijacije odnosnih projekata, došlo bi se do upravo suprotnog zaključka. Naime, varijabilnost mogućih prinosa oko očekivane vrijednosti je veća kod projekta_3, s obzirom da mu je i koeficijent varijacije veći, što znači i da je izložen i srazmjerno većem riziku od projekta_4. U načelu, otuda, kod projekata koji obećavaju različite očekivane vrijednosti, koeficijent varijacije smatra se superiornijim pokazateljem rizika od standardne devijacije.

4. MEĐUZAVISNOST RIZIKA I VREMENA EKSPLOATACIJE INVESTICIONIH PROJEKATA

Proticanjem vremena u eksploataciji nekog projekta u kojeg smo investirali povećava se neizvjesnost njegove rentabilnosti. Na to mogu da utiču mnogi ekonomski i neekonomski faktori. Zato, s pravom kažemo, da je vrijeme veoma važan faktor koji se mora uzeti u obzir prilikom analize alternativnih projekata i donošenja konačne odluke o izboru investicionog projekta. U investicionoj analizi moraju se uzeti u obzir dva vremenska aspekta rizika: 1) jedan se odnosi na direktnu međuzavisnost rizika i vremena a 2) drugi je vezan za portfolio rizik.

Rizik rentabilnosti odabranog investicionog projekta je funkcija vremena. Što je period eksploatacije projekta za koji se projektuju očekivani prinosi (neto novčani godišnji tokovi) duži, utoliko raste rizik ostvarenja njegove projektovane rentabilnosti. Pri donošenju investicionih odluka vrši se analiza rizika ne jednog, već više projekata. To je nužno jer rizik ostvarenja rentabilnosti jednog projekta ovisi o riziku rentabilnosti drugih alternativnih projekata. To je i logično jer se preduzeće kao cjelina može posmatrati kao specifičan skup ili *portfolio* različitih poslovnih sredstava (investicionih projekata), izabranih na način koji je konzistentan zahtjevu za maksimiziranjem njegove dugoročne rentabilnosti. To znači da novi projekti o ulaganju kapitala treba da budu razmatrani ne samo međusobno u korelacionoj vezi jedan sa drugim, nego i sa već usvojenim i realizovanim projektima, a sve sa ciljem da se postigne maksimalna diverzifikacija rizika za preduzeće kao cjelinu, uz ostvarenje što većeg prinosa na njegova ukupna ulaganja. Uspješna diverzifikacija rizika treba da ima za posljedicu da rizik ulaganja u grupu ili portfolio projekata bude manji od zbira rizika pojedinačnih projekata. To drugim riječima znači da (δ) standardna devijacija prinosa na grupu (portfolio) sredstava treba da bude manja od zbira standardnih devijacija očekivanih prinosa od pojedinačnih sredstava [3].

6. ZAKLJUČAK

Na kraju možemo zaključiti da svako profitno orijentisano preduzeće u težnji za maksimiranjem profita permanentno mora povećavati svoju kompetentnost i konkurentnost na tržištu za šta je potrebno efikasno upravljati investicionim projektima od kojih se očekuju prihodi u budućnosti. U periodu privrednog prosperiteta, očekivane prinose od eksploatacije određenih projekata moguće je procijeniti sa izvjesnošću korištenjem metoda za ocjenu efektivnosti investicionih ulaganja koji omogućavaju njihovo objektivno rangiranje prema relativnoj rentabilnosti koju obećavaju. Međutim, u periodu recesije, izvjesnost u odabiru rentabilnih projekata je veoma teška.

Rizik predstavlja mogućnost nastupa situacije koja se može negativno odraziti na poslovanje, što može dovesti do poremećaja u ostvarivanju ciljeva preduzeća. U cilju ostvarivanja definisanih ciljeva preduzeća kroz njegovo poslovanje, potrebno je upravljati rizicima a posebno rizicima pri investicionom ulaganju. Svako investiciono ulaganje u određeni projekat zahtijeva prethodnu detaljnu analizu kroz biznis plan. Savremena finansijska nauka je razradila i usvojila određene metode za ocjenu efektivnosti investicionih ulaganja koji omogućavaju njihovo objektivno rangiranje prema relativnoj rentabilnosti koju obećavaju. Međutim, danas u vrijeme globalnog turbulentnog okruženja kojeg je u dobroj mjeri zahvatila finansijska kriza, planiranje novčanih tokova različitih projekata vrši se u uslovima veće neizvjesnosti odnosno rizika, zbog čega konačni ishod nekog investicionog poduhvata može osjetno da odstupa od planiranog.

Upravljanje finansijskim rizicima u donošenju investicionih odluka podrazumijeva identifikaciju i mjerenje rizika. Savremena finansijska teorija je razvila više različitih metoda od kojih su neke manje a neke više naučno fundirane i metodski razrađene. Među najpoznatije metode mjerenja finansijskih rizika spadaju: 1) analiza osjetljivosti očekivanih prinosa od razmatranog projekta, 2) procjena vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta, 3) distribucija vjerovatnoće neto novčanih tokova od eksploatacije razmatranog projekta, 4) standardna devijacija distribucije prinosa od investicionog projekta i 5) koeficijent varijacije mogućih prinosa od očekivane vrijednosti.

Rizik rentabilnosti odabranog investicionog projekta je funkcija vremena. Što je period eksploatacije projekta za koji se projektu očekivani prinosi (neto novčani godišnji tokovi) duži, utoliko raste rizik ostvarenja njegove projektovane rentabilnosti. Pri donošenju investicionih odluka vrši se analiza rizika ne jednog, već više projekata. To je nužno jer rizik ostvarenja rentabilnosti jednog projekta ovisi o riziku rentabilnosti drugih alternativnih projekata. Sa ovim se postiže diverzifikacija rizika a koja ima za posljedicu da rizik ulaganja u grupu ili portfolio projekata bude manji od zbira rizika pojedinač projekata.

REFERENCE

- [1] Đogić, R., (2008), **Osnovi savremenog menadžmenta**, „Štamparija Fojnica“ D.O.O, Fojnica, str. 323.
- [2] Gitman, L.J., (1976), **Principles of Managerial Finance**, Harper and Row, Publishers, New York, str. 312
- [3] Weston, F., and Brigham, E., (1973), **Managerial Finance**, Holt, Rinehart and Winston, New York, str. 192.

FINANCIJSKA REPRESIJA I ZEMLJE U TRANZICIJI

FINANCE REPRESSION AND TRANSITION CANTRIES

Dragan Kovačević¹

¹ dr.sc. Dragan Kovačević, docent, Internacionalni univerzitet „ Philip Noel-Baker“ Sarajevo

Ključne riječi: finansijska tržišta, finansijski posrednici, vrijednosni papiri, finansijska kriza.

REZIME

Financijski sustav osigurava prenošenje sredstava od onih koji štede ka onima koji realiziraju produktivne investicije. Sredstva od kreditora prema dužnicima se mogu kretati izravno putem emitiranja vlasničkih udjela (dionica) ili neizravno, putem finansijskih posrednika banaka, institucija ugovorne štednje i investicijskih posrednika. Finansijska tržišta omogućavaju brže i efikasnije povezivanje onih koji imaju višak slobodnih sredstava i onih kojima sredstva nedostaju za efikasna ulaganja. Iz tih razloga finansijska tržišta igraju važnu ulogu u ekonomiji svake zemlje. Zato je važna izgradnja finansijske strukture koja će osigurati jačanje ekonomske efikasnosti. Istraživanja su pokazala da podrazvijenost finansijskog sustava, odnosno nerazvijena finansijska struktura, što se naziva finansijska represija, uzrokuje ozbiljne teškoće u ekonomskoj efikasnosti u zemljama u razvoju i onima koje izgrađuju tržišnu ekonomiju što predstavlja važan razlog ostvarivanja nižih stopa rasta.

Keywords: financial markets, financial mediators, credits, securities, financial crisis.

ABSTRACT

Financial system provide the transfer of financial funds from clients to productive investors. The way to transfer funds can be organized as a direct issue of shares or by financial mediators (or banks, or contractual saving institutions or investment mediators). Financial markets provide faster and more efficient connection from clients to productive investors. It is reason why the financial markets play very important role in economy in every country. Therefore to build the financial structure which strengthen efficient of economy is also very important. Some researchs show as that the financial repression (repression of financial system or financial structure) cause difficulties in economy efficiency in transition countries and post socialism market developing country and it is important reason why the countries in the face of rate of growth.

UVOD

Financijski sustavi i njihovo djelovanje izravno su povezani sa zdravom ekonomijom i zdravim gospodarstvom jer se kroz taj sustav svakodnevno prenose ogromni iznosi sredstva štednje ka produktivnom investiranju. U financijskom sustavu djeluju različite vrste financijskih institucija od raznih vrsta banaka i investicijskih fondova do financijskih tržišta vrijednosnih papira. Uz to brojne su institucije nadzora i regulative u oblasti financija koje uglavnom vodi država. Izravno investiranje putem vlasničkih udjela koje se regulira ugovorima o vlasničkom udjelu i neizravnog ulaganja sredstava putem dužničkih ugovora su vrlo složeni pravni akti. U pravilu financije su izraženo pravno regulirano područje.

Svaka financijska kriza uzrokuje poremećaje na financijskim tržištima. To dovodi do problema prenosa sredstava prema produktivnom investiranju što uzrokuje pad ekonomske aktivnosti, ekonomskog rasta i ekonomskih i društvenih kriza najširih razmjera.

S druge strane u stabilnim uvjetima ekonomskih aktivnosti, razvijenost struktura financijskih sustava i način njihovog djelovanja, utječu na ekonomsku efikasnost. Novija istraživanja su pokazala da podrazvijenost financijskih sustava, koju se naziva i **financijska represija**, uzrokuje, posebice u zemljama u razvoju i zemljama koje izgrađuju tržišnu ekonomiju nakon perioda razvoja u uvjetima socijalističkog društveno- ekonomskog uređenja, ostvarivanje nižih stopa rasta. Zbog toga je analiza financijske strukture važna za objašnjenje kako financijski sustav vodi višem ili nižem stupnju ekonomskog rasta i razvoja, kako s teorijskog tako i praktičnog stajališta. U ovom radu se, iz tih razloga, istražuje značaj pojedinih vrsta izvora sredstava, odnosno financiranja poduzeća / izravnog odnosno neizravnog i važnost pojedinih izvora financiranja unutar svakog od njih/, značaj pojedinih posrednika u financiranju poslovanja, ulogu regulative u financijskom poslovanju, značaj veličine kompanija u pristupu tržištu vrijednosnih papira i značaju kolaterala u sustavu dužničkih ugovora.

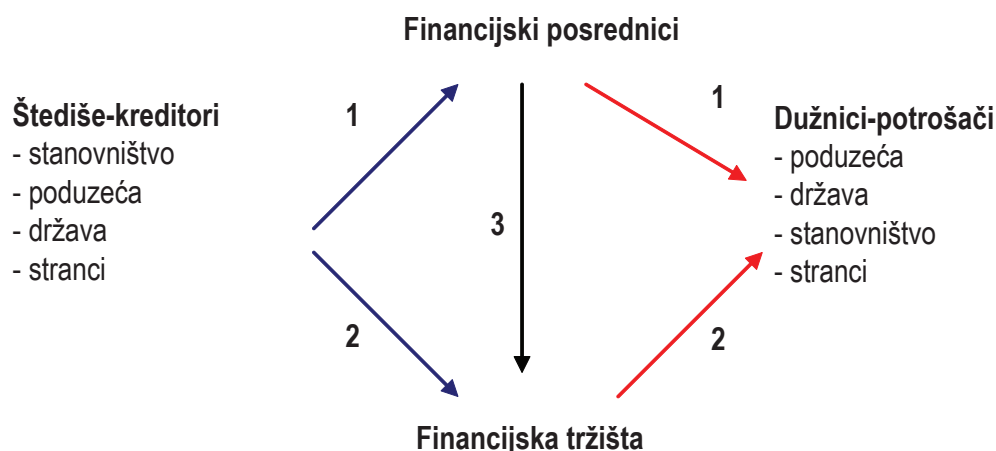
Pri tome će se istražiti utjecaj transakcijskih troškova na financijsku strukturu, načini rješavanja problema negativne selekcije i moralnog hazarda u izboru dužničkog ugovora ili ugovora o vlasničkom ulaganju i financijsku strukturu na tržištima dužničkih instrumenata.

1. GLAVNE KARAKTERISTIKE STRUKTURE FINANSIJSKIH SUSTAVA

Strukturu financijskih sustava određuju funkcije preusmjerenja sredstava od štednje ka produktivnim investicijama putem financijskih tržišta /tržišta vrijednosnih papira-obveznica i dionica / i financijskih posrednika. Pri tome financijska tržišta funkciju preusmjerenja sredstava vrše izravno / dužnici posuđuju novčana sredstva izravno od kreditora prodajom vrijednosnih papira-vrijednosnica ili financijskih instrumenata/. Vrijednosni papiri-vrijednosnice predstavljaju potraživanja prema dužnikovom budućem dohodku / obveznica/ ili imovini / dionice/. Ujedno, vrijednosni papiri su imovina osobe koja ih je kupila i istovremeno i obaveza ili dug onoga / pojedinca ili kompanije/ koja ih izdaje / emitira/ i prodava.

Međutim kod kretanja sredstava od kreditora do dužnika neizravnim financiranjem javlja se posrednik koji prenosi sredstva na taj način što sredstva štediše-kreditora posuđuje i koristi ih za odobravanje kredita dužniku-potrošaču. Shematski opisana struktura financijskih sustava prikazana je na slici 1.

Slika 1. Temeljna struktura financijskih sustava



Premještanje sredstava od štediške-kreditora putem financijskih posrednika i financijskih tržišta ka dužnicima-potrošačima vrlo je važno za povećanje proizvodnje i efikasnosti cjelokupnog gospodarstva, odnosno ekonomije jedne zemlje. Na slici 1. pozajmljivanje sredstava je predstavljeno plavim a plasiranje sredstava crvenim strelicama. Na slici su također predstavljena dva pravca pozajmljivanja i plasiranja sredstava: neizravnim (1) i izravnim (2) putem. Ovdje treba primijetiti da i financijski posrednici mogu svoja sredstva plasirati putem financijskih tržišta (3). Najznačajnije štediške-kreditori su stanovništvo i poduzeća, a najznačajniji dužnici-potrošači su poduzeća i država.

U strukturi financijskih sustava prema sudu i interesu javnosti glavna pažnja se usmjerava prema tržištima vrijednosnih papira / posebice prema tržištima dionica/. Međutim, u najrazvijenijim zemljama, financijski posrednici su daleko važniji izvor sredstava što znači da su značajniji za podizanje proizvodnje i efikasnosti ekonomije nego financijska tržišta. Financijski posrednici značajno smanjuju transakcijske troškove kroz iskorištavanje ekonomije obujma i omogućavajući klijentima likvidnost, odnosno istovremenu mogućnost zarade kroz kamate na sredstva koja se drže na tekućim i štednim računima uz istovremenu mogućnost skorištavanja sredstava na tim računima za druge potrebe / npr. za kupovinu druge robe ili usluge/ kad god to žele. Iz tih razloga je važna razvijenost ,veličina/ visina imovine/ i obaveze financijskih posrednika u ocjeni razvijenosti jednog financijskog sustava. U tablici 1. se iz tih razloga daje pregled glavnih kategorija financijskih posrednika, glavna struktura imovine i obaveza.

Tablica 1. Glavne kategorije financijskih posrednika i struktura imovine i obaveza

Vrste posrednika	Vrste imovine /plasiranje sredstava	Vrste obaveza / izvori sredstava/
Depozitne institucije		
Komercijalne banke	Kreditni poduzećima i stanovništvu, hipotekarni krediti, državne obveznice i obveznice lokalnih vlasti	Depoziti
Štedno-kreditne zadruge	Hipotekarni zajmovi	Depoziti
Štedionice	Hipotekarni zajmovi	Depoziti
Kreditne zadruge	Potrošački krediti	Depoziti
Institucije ugovorne štednje		
Društva životnog osiguranja	Korporativne obveznice i hipotekarni krediti	Premije osiguranja
Društva osiguranja od požara i nezgoda	Obveznice lokalnih vlasti, korporativne obveznice i dionice, državne obveznice	Premije osiguranja
Mirovinski fondovi i državni mirovinski fondovi	Korporativne obveznice i dionice	Doprinosi zaposlenika i poslodavaca
Investicijski posrednici		
Financijske kompanije	Kreditni stanovništvu i poduzećima	Komercijalni zapisi, dionice i obveznice
Investicijski fondovi	Dionice i obveznice	Udjeli
Investicijski fondovi tržišta novca	Instrumenti tržišta novca	Udjeli

Izvor: Sustav federalnih rezervi SAD-račun tokova fondova, www.federalreserve.gov/release

Kako tablica pokazuje osnovne tri kategorije financijskih posrednika su: depozitne institucije / uglavnom različite vrste banaka/, institucije ugovorne štednje / osiguravajuća društva i mirovinski fondovi/ i investicijski posrednici / financijske kompanije i investicijski fondovi/.

Upoređujući glavne kategorije financijskih posrednika i struktura imovine i obaveza u SAD-u iz prethodne tablice sa strukturom financijskih posrednika i strukturom njihove imovine i obaveza u BiH može se uočiti nekoliko bitnih razlika:

- U BiH prevladavaju komercijalne banke / štedno kreditne zadruge, štedionice i kreditne zadruge ne postoje u bankarskom sustavu BiH),
- U BiH ne postoje mirovinski fondovi sem državnih, a osiguravajuća društva su manje diferencirana po vrsti osiguranja,
- Financijske kompanije u BiH su nerazvijene / izuzetak čine lizing kuće koje su uglavnom vezane za matične komercijalne banke/ , dok investicioni fondovi tržišta novca ne postoje.

Iz takve strukture financijskih posrednika i strukture njihove imovine i obaveza u BiH proizilaze i dosta siromašnije vrste imovine financijskih posrednika kao što su korporativne obveznice, hipotekarni krediti, obveznice državnih i lokalnih vlasti kao i instrumenti tržišta novca.

Za ocjenu strukture financijskih posrednika važno pitanje predstavlja njihova razmjerna veličina. U tu svrhu u

tablici 2. dati su podaci o aktivni financijskih posrednika u SAD-u kao mjeri njihove veličine.

Tablica 2. Vrijednost aktive glavnih financijskih posrednika u SAD-u

/ u milijardama \$ na kraju godine/

Vrsta posrednika	2005.	%	2007.	%	2008.	%
Depozitne institucije	12.232,3	35,9	14.337,3	34,9	16.800,6	42,5
Komercijalne banke	9.807,2	28,7	11.763,6	28,7	14.464,7	36,6
Štedno- kreditne zadruge	1.789,4		1.815,0		1.523,5	
Kreditne zadruge	685,7		758,7		812,4	
Institucije ugovorne štednje	11.970,7	35,1	13.919,6	33,9	11.642,5	29,5
Društva životnog osiguranja	4.350,7	12,7	4.949,7	12,1	4.515,5	11,4
Društva osiguranja od požara i nezgoda	1.246,3		1.381,5		1.305,5	
Mirovinski fondovi	5.302,2	15,5	6.391,2	15,6	4.600,3	11,6
Državni mirovinski fondovi	1.071,5		1.197,2		1.221,2	
Investicijski posrednici	9.912,7	29,0	12.773,3	31,2	11.044,3	28,0
Financijske institucije	1.856,9		1.911,2		1.851,7	
Investicijski fondovi	6.048,9	17,7	7.829,0	19,1	5.435,3	13,8
Investicijski fondovi tržišta novca	2.006,9		3.033,1		3.757,3	
	34.115,7	100	41.030,2	100	39.487,4	100

Izvor: Sustav federalnih rezervi SAD-račun tokova fondova, www.federalreserve.gov/release

Iz tablice 2. se može zaključiti:

- Depozitne institucije su najznačajniji financijski posrednici u svim promatranim godinama, a među njima komercijalne banke su daleko najveći financijski posrednici,
- Institucije ugovorne štednje i investicijski posrednici su podjednako značajni kao financijski posrednici mjereno veličinom njihove aktive /izuzimajući 2005.god/,
- Investicijski posrednici su imali najmanje oscilacije u vrijednosti aktive u promatranim godinama,
- Institucije ugovorne štednje su imale najveće oscilacije u vrijednosti aktive u promatranim godinama i ostvarile su konstantan pad vrijednosti aktive,
- Najznačajniji financijski posrednici u grupi institucija ugovorne štednje su društva životnog osiguranja i mirovinski fondovi,
- Daleko najznačajniji financijski posrednici u grupi investicijskih posrednika su investicijski fondovi
- Mirovinski fondovi su u promatranim godinama imali konstantan pad aktive kao i investicijski fondovi,
- Pojedinačno promatrano, komercijalne banke su daleko najznačajniji financijski posrednik od svih financijskih posredničkih institucija,
- Na kraju 2008.god. koja je karakteristična po nastanku recesije, aktiva komercijalnih banaka je značajno porasla, dok je aktiva društava mirovinskih osiguranja, mirovinskih fondova i investicijskih fondova smanjena / investicijski fondovi su imali značajno smanjene aktive u 2008.god. u odnosu na 2007.god./.

2. ZNAČAJ FINANSIJSKIH POSREDNIKA I VANJSKIH IZVORA FINANCIRANJA

Podaci iz tablice 2. ukazuju na različit značaj financijskih posrednika u financiranju gospodarstva. Ako se pogledaju američke kompanije i način njihovog financiranja iz vanjskih izvora uz korištenje vanjskih sredstava / sredstva koja se koriste izvan poslovne aktivnosti/ dolazi se do slijedećih podataka datih u tablici 3.

Tablica 3. Vanjski izvori sredstava financiranja kompanija u SAD-u

/ Period 1970-1996.god.

Kategorija vanjskih sredstava	Bankarski krediti	Nebankarski krediti	Obveznice	Dionice
Procenat (%)	40,2%	15,1%	35,5%	9,2%

Izvor:Reihard Shmidt, "Differences Between Financial Systems European Countries:Consequences for EMU", Hampshire:Palgrave Publishers,2001, str.222.

Pojedine kategorije vanjskih izvora sredstava date u tablici 3. imaju slijedeća značenja: bankarski krediti su krediti komercijalnih banaka, nebankarski krediti su krediti ostalih financijskih posrednika, obveznice predstavljaju tržišne dužničke vrijednosnice u obliku korporacijskih obveznica i komercijalnih zapisa dok dionice predstavljaju izdanja novo izdanih vlasničkih udjela-dionica.

Podaci iz tablice 3. pokazuju da su za američke kompanije bankarski krediti daleko najvažniji i primarni izvor sredstava financiranja iz vanjskih izvora (40,2), dok vanjsko financiranje vlasničkih udjela izdavanjem dionica čini samo 9,2% u ukupnoj strukturi financiranja.

Istraživanja provedena u najrazvijenijim zemljama / u SAD-u, Velikoj Britaniji, Njemačkoj, Francuskoj, Japanu i Kanadi pokazuju da gospodarstvo najvećim dijelom osigurava sredstva iz vanjskih izvora putem financijskih posrednika a ne izravno putem tržišta vrijednosnica.¹ Iako su financijska tržišta vrijednosnica najrazvijenija u SAD-u i Kanadi krediti financijskih posrednika (najznačajnijim dijelom banaka) su puno važniji izvor u financiranju poduzeća od tržišta vrijednosnih papira. U Njemačkoj i Japanu bankarski krediti predstavljaju još značajniji način financiranja poduzeća / gotovo deset puta veće u odnosu na izravno financiranje putem tržišta vrijednosnica/u odnosu na SAD i Kanadu, odnosno tržište vrijednosnica se najmanje koristi u omjeru na ostale promatrane najrazvijenije zemlje.

U svim navedenim zemljama je izraženo dominantno financiranje putem financijskih posrednika u odnosu na financiranje tržištem vrijednosnica. Međutim, unutar tih zemalja postoji razlika u odnosima financiranja putem tržišta obveznica i tržišta dionica i njihovoj relativnoj važnosti kao izvora financiranja poduzeća. Kako podaci iz tablice 3. pokazuju tržište obveznica je puno važniji izvor vanjskog financiranja poduzeća u SAD-u nego izravno financiranje putem emisije dionica. Za razliku od SAD-a u Italiji i Francuskoj izravno financiranje putem emisije dionica je puno značajnije od financiranja poduzeća putem tržišta obveznica.

Značaj financijskih posrednika u financiranju gospodarstva s vremenom mijenja značaj za pojedine zemlje. Zadnjih godina došlo do deregulacije tržišta vrijednosnih papira u Japanu tako da se udjel financiranja poduzeća preko financijskih posrednika počeo smanjivati u odnosu prema izravnom financiranju preko tržišta vrijednosnih papira.

U BiH, poduzeća se dominantno financiraju kreditima komercijalnih banaka koje su ujedno najznačajniji

¹ Colin Mayer, "Financial Systems, Corporate Finance and Economic Development" in „Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment“, Chicago, University of Chicago Press. str.307-332., 1990.

financijski posrednik i izvor vanjskih sredstava financiranja. Obim kredita dat je u tablici 4.

Tablica 4. Struktura kredita komercijalnih banaka u BiH

/ u milionima KM/

	31.12.2007.	%	31.12.2008.	%	31.3.2009.	%	30.6.2009.	%
Privatna poduzeća	5.310	46	6.663	47	6.616.	47	6.589	47
Javna poduzeća	263	2	222	2	226	2	245	2
Vladine institucije	126	1	231	1	278	1	443	3
Stanovništvo	5.678	49	6.687	48	6.625	48	6.515	47
Ostali sektor	218	2	267	2	201	2	168	1
Ukupni krediti	11.595	100	14.040	100	13.946	100	13.960	100

Izvor: Centralna banka BiH

Iz tablice 4. se može zaključiti:

- Krediti poduzećima i stanovništvu su na jednakoj razini i predstavljaju 95% (2007.god.), odnosno 94% (za polovicu 2008.god.) svih kredita komercijalnih banaka u BiH,
- U prvoj polovici 2009.god. (u godini recesije) evidentiran je pad kreditne aktivnosti banaka u odnosu na 2008.god.,
- Krediti dati vladinim institucijama su u prvoj polovici 2009.god. porasli na 443 milijuna KM (3% ukupnih kredita banaka u tom periodu) u odnosu na kraj 2008.god. kada su iznosili 231 milijun KM (1% ukupnih kredita banaka u toj godini).

Tržište vrijednosnih papira u BiH još nije razvijeno. To se posebice odnosi na tržište dužničkih vrijednosnih papira /obveznica i komercijalnih zapisa/. Emisije ovih vrijednosnih papira u BiH se javljaju kao pojedinačni slučajevi. Tako su ostvarene emisije obveznica FIMA banke (42.319 obveznica nominalne vrijednosti 100 KM), NLB Tuzlanske banke (50.000 obveznica nominalne vrijednosti 100 KM) i Unicredit banke (100.000 obveznica nominalne vrijednosti 1000 KM).²

Prva emisija komercijalnih zapisa provedena je u poduzeću FIS d.o.o. Vitez. Emisija je iznosila 6.005 jednogodišnjih komercijalnih zapisa, nominalne vrijednosti 100 KM (diskontna cijena 93,47 KM, uz prinos od 7%).³

U Republici Hrvatskoj, u periodu od 2002. do kraja kolovoza 2008.god., emitirano je 4.183,33 miliona kuna komercijalnih zapisa od strane investicijskih fondova (54,3%), banaka (38,9%), mirovinskih fondova (5,4%), osiguravajućih društava (1,2%) i ostalih investitora (1,2%).⁴ U 2007. god. i 2008.god. u Republici Hrvatskoj je emitirano obveznica u vrijednosti od 2.761,3 miliona kuna od strane 38 izdavatelja.⁵

U Republici Srbiji izdate su državni zapisi za financiranje budžetskog deficita (u 2009.god. oko 310 milijuna €) i obveznica u vrijednosti od 265 milijuna € (u 2007. i 2008.god) u cilju konverzije duga za staru deviznu štednju.⁶

Vlada Republike Srpske emitirala je obveznice za izmirenje duga za ratnu štetu u iznosu od 40,7 miliona KM u 2008.god., a pet jedinica lokalne samouprave (Laktaši, Banja Luka, Bosanska Gradiška, Bijeljina i Bosanski Šamac)

² www.komvp.gov.ba

³ Ibidem

⁴ www.pbz.hr

⁵ www.hanfa.hr

⁶ www.sec.gov.rs

u periodu 2008-2009.god.emitiralo je municipalne obveznice u ukupnom iznosu od 35,28 milijuna KM za izgradnju općinske infrastrukture.

Za razliku zemalja u okruženju i RS u F BiH su tek tijekom 2008. i 2009.god.doneseni odgovarajući zakonski akti i stvoreni preduvjeti za emitiranje vladinih vrijednosnih papira-obveznica za izmirenje obaveza proisteklih iz stare devizne štednje i ratne štete.

3.IZBOR IZMEĐU DUŽNIČKIH UGOVORA I UGOVORA O VLASNIČKOM ULAGANJU

Kako se iz ranijih podataka vidjelo (posebice iz tablice 3.),financijski posrednici i neizravno financiranje igraju jako važnu ulogu u financijskoj strukturi.To se može zaključiti iz slijedećih činjenica:

- U financiranju poduzeća dionice (vlasnički udjeli) nisu najvažniji vanjski izvor njihovog financiranja (u SAD-u samo 9,2%),
- Ukupna izdanja i dužničkih i vlasničkih vrijednosnih papira na financijskim tržištima s najrazvijenijom financijskom strukturom u najrazvijenijim zemljama nisu glavni vanjski izvor sredstava za financiranje poduzeća (iz tablice 3. je vidljivo da su obveznice značajniji izvor financiranja od dionica;35,5% u omjeru 9,2% respektivno, a da ukupno čine manje od polovice ukupnih sredstava za financiranje poduzeća -44.7%).U ostalim najrazvijenijim zemljama učešće utrživih vrijednosnih papira je još manje značajno u financiranju poduzeća vanjskim izvorima sredstava.
- Proizlazi da je neizravno financiranje najvažniji izvor vanjskih sredstava za financiranje poduzeća (u SAD-u neizravno financiranje ,prema tablici 3. čini 55,3% ukupnih ulaganja vanjskih sredstava u poduzeća),
- Komercijalne banke su daleko najvažniji izvor vanjskih sredstava za financiranje poduzeća,
- Neizravno financiranje je, u tranzicijskim zemljama i onima na putu izgradnje tržišne ekonomije, iz dodatnih razloga nerazvijenosti financijskih tržišta i njihove manje razvijene financijske strukture još značajnije ,a bankarski sektor u postojećoj financijskoj strukturi tih zemalja zauzima najistaknutije mjesto.

Financijski posrednici,kako je već navedeno u prvom dijelu ovog rada ,rješavaju problem transakcijskih troškova na financijskim tržištima ekonomijom razmjera na način da vrše njihovo smanjivanje po novčanoj jedinici vrijednosti investicija s rastom investicija (to se postiže združivanjem sredstava investitora čiji pojedinačni ulogi mogu biti veoma mali iznosi).⁷Pored toga financijski posrednici se razvijaju u eksperte koji putem računalne tehnologije pružaju širok spektar usluga klijentima,a omogućavaju im da kroz likvidna ulaganja lakše poduzimaju transakcije.⁸

U traženju odgovora na pitanje zašto su financijski posrednici tako važni za financijsku strukturu analiziraće se pitanja transakcijskih troškova i problema asimetričnih informacija,odnosno problema negativne selekcije i moralnog hazarda.

Asimetrične informacije su vezane za probleme koji nastaju iz nedostatnog znanja jedne strane o drugoj u financijskoj transakciji što onemogućava donošenje prave odluke.⁹Asimetrične informacije su veoma važna pojava na financijskim tržištima.

Negativna selekcija proizilazi iz asimetričnih informacija prije nastanka transakcije, a povezana je s potrebom

⁷ Dobar primjer su investicijski fondovi koji,kao financijski posrednik,prodaje udjele pojedincima i potom investira u vrijednosnice.Kupnjom velikog broja vrijednosnica smanjuju se transakcijski troškovi koji donose koristi individualnim ulagačima.Osim toga investicijski fondovi su dovoljno veliki da kupnjom različitih vrsta vrijednosnica može široko diverzificirati njihov portfelj i time smanjiti rizik ulagačima.

⁸ Investicijski fondovi tržišta novca tako omogućavaju vlasnicima udjela plaćanje čekovima s njihovih računa uz istovremeno plaćanje kamatnih stopa.

⁹ Npr.menadžeri poduzeća bolje znaju od dioničara kako vode poduzeće i kakvi su rezultati i bilance poduzeća.

najlošijeg, odnosno najrizičnijeg klijenta da dođe do transakcije u čemu će on najviše insistirati.¹⁰

Moralni hazard, kao posljedica asimetričnih informacija, nastaje nakon zaključene transakcije i odnosi se na rizik da korisnik kredita, nakon što mu je odobren, koristi sredstva u namjene koje će umanjiti mogućnosti njegova vraćanja.¹¹

Rješavanje pitanja negativne selekcije i moralnog hazarda predstavljaju jedan od načina upravljanja u uvjetima finansijskih kriza. Pri tome se pažnja posebno usmjerava na:

- Otklanjanje asimetričnih informacija potpunim informiranjem ulagača o svim detaljima vezanim za ulaganja /pojedincima ili pravnim licima koja traže sredstva). U tome se mogu koristiti usluge specijalističkih kompanija.¹² Ukoliko su poduzeća veća uobičajeno je da investitori imaju više informacija i vjerojatnije je da će takva poduzeća moći do vanjskih sredstava doći na tržištu vrijednosnica,
- Državno reguliranje tržišta vrijednosnih papira i obavezu poduzeća da sami i na fer bazi objavljuju podatke o poduzeću i na taj način daju do znanja investitorima da se radi o dobroj ili lošoj kompaniji. Država i sama može kreirati određene informacije koje pomažu investitorima u razlikovanju dobre od loše kompanije,
- Osposobljavanje finansijskih posrednika da kroz prikupljanje informacija o klijentima postaju proizvođači informacija o dobrim i lošim poduzećima, odnosno da mogu razlikovati dobre od loših plasmana.¹³ U ovome se sadrži najveći dio objašnjenja zašto su finansijski posrednici, a posebice banke (kroz otklanjanje problema negativne selekcije) danas važniji dio finansijske strukture u usmjeravanju vanjskih sredstava poduzećima od štediša ka investitorima nego finansijska tržišta vrijednosnica. Kako je, u zemljama u razvoju, dostupnost informacijama slabija nego u razvijenim zemljama proizilazi da su banke još važnije za finansijske sustave tih zemalja. Što je teži pristup informacijama to je manja uloga tržišta vrijednosnica, a veća uloga finansijskih posrednika (banaka posebice). Istovremeno, kako se razvijaju informacijske tehnologije povećava se i dostupnost informacijama što potpomaže rad finansijskih tržišta, odnosno tržišta vrijednosnica. To znači smanjene značaja banaka kao izvora informacija i kao pozajmljivača sredstava, odnosno opadanje uloge banaka kao kreditora poduzeća, odnosno opadanje tradicionalnog bankarskog poslovanja utemeljenog na davanju kredita. U najrazvijenijim zemljama takav proces se i dogodio,¹⁴
- Kolateral kao sredstvo smanjenja gubitaka zajmodavca u slučaju da, zbog negativne selekcije, zajmoprimac ne može vraćati kredit. Zato je kolateral važna sastavnica dužničkih ugovora.
- Nadgledanje aktivnosti poduzeća, čestoj reviziji poslovanja i provjeravanje rada uprave,
- Prihvatanje međunarodnih računovodstvenih standarda i nametanje njihove primjene odlukama vlasti,
- Korištenje finansijskog posrednika kao tvrtke rizičnog kapitala koja kod davanja inicijalnog kapitala

10 Klijenti koji su spremni preuzeti veliki rizik kod ulaganja i koji može biti hazardski i graničiti s kriminalom i koji nemaju niti namjeru vraćati kredit biće u nastojanju zatvaranja transakcije najuporniji. To može dovesti do toga npr. banke ne daju kredit nikome iako na tržištu ima i dobrih klijenata.

11 Slično kao i kod negativne selekcije, banke u slučajevima procjene velikog rizika kod odobravanju kredita zajmoprimcima koji su spremni uložiti sredstva u poslove s velikim rizikom i time otvoriti mogućnosti bankrota, mogu odlučiti da radije ne daju kredite uopće.

12 U SAD-u su poznate kompanije Standard&Poor's, Moody's (usluge ovih tvrtki koristi i CB BH u ocjeni rejtinga BiH) i Value Line koje prikupljaju informacije o bilancama, investicijskim i drugim aktivnostima i prodaju ih pretplatnicima i zainteresiranim stranama.

13 Komercijalne banke na temelju takvih informacija o klijentima banke mogu proizvesti veoma kvalitetne historijske podatke o dobrim i lošim kreditima.

14 U SAD-u se važnost komercijalnih banaka kao vanjskog izvora sredstava poduzećima dramatično smanjila u zadnja tri desetljeća. U 1974. god. komercijalne banke su u ukupnim izvorima sredstava imale učešće od 35%, a u 2001. god. oko 25%. Kod štedionica je taj pad bio još izraženiji i odnosio se na smanjenje s 20% na 10%.

- stječe isključivo pravo na kupnju vlasničkih dionica,¹⁵
- Zaključivanje dužničkih ugovora kojima se zajmodamac obavezuje da će isplaćivati zajmodavcu fiksne iznose u određenim vremenskim intervalima. To smanjuje potrebu za stalnim nadgledanjem rada poduzeća. Zajmodavac ima potrebu verificiranja zajmoprimčevog rezultata poslovanja (profita) samo u slučaju nemogućnosti otplate duga. Potreba za manje čestim nadgledanjem poduzeća i niži troškovi koji su povezani s verificiranjem stanja poslovanja poduzeća objašnjavaju zašto se dužnički ugovori češće upotrebljavaju od vlasničkih ugovora i zašto dionice nisu glavni vanjski izvor financiranja poduzeća,
- Nametanje restriktivnih klauzula s naglaskom bilo na poticanje poželjnog ili eliminiranjem negativnog ponašanja zajmoprimca kao što su:
 - a) klauzule koje nalažu korištenje sredstava samo za striktno određene aktivnosti (npr. kupnju opreme) ili navođenje onih aktivnosti za koje se sredstva ne mogu trošiti (npr. kupovanje drugih poduzeća),
 - b) klauzule koje ohrabruju u uključivanje u aktivnosti koje će otplatu kredita učiniti izvjesnijom (npr. zajmoprimac je nositelj životnog osiguranja, koje u slučaju smrti zajmoprimca vraća kredit) ili klauzula kojom se određuje minimalna količina određene imovine u odnosu na veličinu poduzeća što smanjuje vjerovatnoću da zajmodavac pretrpi gubitke,
 - c) klauzule o zabrani otuđenja kolaterala i održavanje kolaterala u dobrom stanju (npr. kao kod korištenja kuće ili automobila kao kolaterala)
 - d) klauzule o obavezi poduzeća da periodično daje podatke o poslovanju i svojim aktivnostima i tako olakša zajmodavcu nadgledanje poduzeća, kao i pravo zajmodavca da u svako vrijeme može izvršiti kontrolu i uvid u poslovne knjige poduzeća.

Od navedenih alata koji se koriste u otklanjanju problema asimetričnih informacija (negativne selekcije i moralnog hazarda) i koja su vezana za tržište kredita, dva zauzimaju istaknuto mjesto: kolateral i restriktivne klauzule. Ovo je posebice važno za zemlje u tranziciji iz razloga (ne)izgrađenosti pravnog sustava za što je povezana učinkovitost uporabe ova dva alata. Ovdje pripadaju važna pitanja kao što su: institucionalna izgrađenost vođenja stečajnih postupaka i njegovo vremensko trajanje, razvijenost tržišta kolaterala, utjecaj vlada na (pre)usmjeravanje sredstava (najproduktivnijim investicijama, lošim investitorima ili sebi samima), izgrađenosti bankarskog sustava (privatizacija banaka) i razine primjene međunarodnih računovodstvenih standarda. Slabosti u ovim oblastima dovode do rasta razine asimetričnih informacija i ozbiljnijih problema u efikasnosti financijskog sustava da donosi odluke o najproduktivnijoj uporabi sredstava. Ovi razlozi daju odgovore i na pitanja zašto se u pojedinim zemljama ostvaruju više ili niže stope rasta.

¹⁵ Tvrka rizičnog kapitala je financijski posrednik koji ujedinjuje sredstva svojih partnera i koristi ih kao pomoć poduzetnicima kod početka investiranja. U zamjenu za korištenje tih sredstava tvrtka rizičnog kapitala dobiva vlasnički udio u novom poduzeću što joj omogućava izbor svojih predstavnika u tijela uprave poduzeća i nadgledanje njegovog poslovanja.

ZAKLJUČAK

Financijski sustavi pojedinih zemalja, odnosno razvijenost njihove strukture, igra važnu ulogu u efikasnom prenošenju sredstava od onih koji štede ka onima kojima nedostaju sredstva za produktivna ulaganja. Vanjski izvori sredstava se mogu prenositi izravnim putem (kroz financijska tržišta) ili neizravno putem financijskih posrednika. Rezultati istraživanja pokazuju da u najrazvijenijim zemljama financijski posrednici imaju značajniju ulogu u osiguravanju vanjskih izvora sredstava za financiranje poduzeća od izravnog financiranja kroz financijska tržišta (posebice od značaja dionica kao vlasničkog ulaganja). Pri tome su banke najvažniji financijski posrednici pri čemu su krediti banaka najznačajniji izvor sredstava u financiranju poduzeća. Manja uloga financijskih tržišta u financiranju poduzeća vanjskim izvorima proizilaze iz problema asimetričnih informacija (nepovoljnog izbora i moralnog hazarda) i efikasnijeg rješavanja problema koji iz toga proizilaze kroz dužničke u odnosu na vlasničke ugovore.

Zemlje u tranziciji imaju manje razvijenu financijsku strukturu (financijska represija) i iz tih razloga je financiranje vanjskim izvorima putem financijskih posrednika (posebice banaka) još više izraženo. Za ove zemlje, u odnosu na razvijene, izraženiji značaj za rješavanje problema asimetričnih informacija imaju alati kolaterala i restriktivnih klauzula jer se zbog nerazvijenosti pravnog sustava, izostajanja primjene međunarodnih računovodstvenih standarda, uplitanja države u usmjeravanje sredstava i kreditnu politiku banaka i neprivatizirani bankarski sustav javlja manja efikasnost u produktivnom ulaganju iz čega proizilaze i niže stope rasta.

LITERATURA

1. Mayer, Colin: "Financial Systems, Corporate Finance and Economic Development" in „**Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment**“, Chicago, University of Chicago Press, str. 307-332., 1990.
2. Mishkin, S. Frederic, Eakins, G. Stanley: "Financijska tržišta i institucije, Mate, Zagreb, 2005.
3. Schmidt, Reihard "Differences Between Financial Systems European Countries: Consequences for EMU", Hampshire: Palgrave Publishers, 2001, str. 222.
4. www.federalreserve.gov/release
5. www.hanfa.hr/
6. www.nbs.rs/export/internet/cirilica/
7. www.sec.gov.rs/index.php
8. www.mfin.hr/hr/
9. www.sec.rs.ba/

10. www.hnb.hr/

11. www.a-tvp.si/Default.aspx

12. www.komvp.gov.ba

IZGRADNJA REGULACIONOG MEHANIZMA ZA UPRAVLJANJE RIZICIMA FINANSIJSKIH INSTITUCIJA, S OSVRTOM NA KRIZU

THE REGULATORY MECHANISM BUILDING FOR FINANCIAL INSTITUTIONS' RISK MANAGEMENT, WITH SPECIAL VIEW ON THE CRISES

Emira Kozarević¹

¹ dr.sc. Emira Kozarević, docent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Ključne riječi: finansijske institucije, upravljanje rizicima, regulacija, Bazelski komitet za superviziju banaka, adekvatnost kapitala, globalna finansijska kriza

REZIME

U akademskim krugovima, regulatorni okvir za upravljanje rizicima banaka kojeg je kroz Novi sporazum o kapitalu (Bazel II) konstruisao i preporučio Bazelski komitet za superviziju banaka smatra se istraživačkom »laboratorijom« za upravljanje rizicima finansijskih institucija uopšte (tj. »finansijskim rizicima« u modernom smislu te sintagme). U suštini, Bazel II je zasnovan na konceptu tri stuba i sadrži glavne orijentacije za upravljanje tržišnim, kreditnim i operativnim rizicima banaka.

Međutim, globalna finansijska kriza, koja se, barem u početku, mogla okarakterisati kao posljedica neadekvatnog/ lošeg upravljanja finansijskim rizicima, nametnula je kao imperativ detaljnu reviziju aktuelnog regulatornog okvira banaka i strukture i primjene njihove regulacije, ali i drugih finansijskih institucija, poput osiguravajućih društava i investicionih (posebno hedž) fondova, pa čak i eventualno uvođenje regulacije rejting agencija.

Keywords: financial institutions (FIs), risk management, regulation, Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), capital adequacy, global financial crises

ABSTRACT

In an academic discourse, the regulatory framework for bank risk management, which was constructed and suggested by BCBS through the New Capital Accord (Basel II), represented the research "laboratory" for risk management of FIs generally (i.e. "financial risks" in modern term of that sintagm). Basically, Basel II is funded on the three-pillar concept and include major orientations for bank managing of market, credit and operational risks.

However, the global financial crises, which was, at least at the beginning, characterized like a consequence of inadequate/bad financial risks management, imposed as imperative detailed revision of the actually regulatory framework of banks and structure and implementation of their regulation, as well as other FIs, e.g. insurance companies and investment (especially hedge) funds, even possible introduction of the rating agencies' regulation too.

UVODNA RAZMATRANJA

Značajan dio recentne internacionalne regulacije upravljanja rizicima FIs proizašao je iz BCBS. Iako BCBS ne

posjeduje nikakav formalni supranacionalni supervizorski autoritet, već formuliše opšte supervizorske standarde i smjernice i preporučuje izvještaje najbolje prakse, danas postoji konsenzus da kredibilitet bankarskog sektora neke zemlje nije zadovoljavajući ukoliko nisu usvojena bazelska pravila o solidnom poslovanju banaka.

Dana 11.07.1988. godine BCBS je donio konvenciju o adekvatnosti kapitala, Sporazum o kapitalu ili tzv. Bazel I, koji je značajno zakoračio prema minimalnom internacionalnom standardu kapitala i čiji je glavni akcenat bio na kreditnom riziku kao tada najvažnijem izvoru (tipu) rizika u bankarskom poslovanju. Kasnije se uvidjelo da je Bazel I usvojio pristup koji je prilično uopšten i da je mjerio kreditni rizik na nedovoljno diferenciran način te da nije uvažavao uticaj tržišnog rizika. U kontekstu čvršćeg povezivanja banaka sa finansijskim tržištima i povećanih rizika banaka na planu finansijskih instrumenata, BCBS je 19.01.1996. godine u vidu amandmana formalno usvojio modifikaciju Bazela I. Glavni novitet Amandmana sastojao se u mogućnosti da banke (više sofisticirane) kod određivanja visine zahtijevanog kapitala (»troška kapitala«) za pokriće izloženosti tržišnim rizicima koriste ili standardnu metodologiju ili interne modele (tj. modele razvijene »u kući«, kao što je VaR), pri čemu (u drugom slučaju) banke moraju da imaju odgovarajuće interne sisteme upravljanja tržišnim rizicima, koji moraju eksplicitno biti prihvaćeni od strane odgovarajuće supervizorske agencije, koja inače propisuje generalne kvalitativne i kvantitativne standarde. Međutim, krupni problem vezan za kreditni rizik ostao je nerazriješen, pa je od 1999. do 2001. godine izinician konsultativni proces vezan za Novi sporazum o kapitalu, tzv. Bazel II, koji je publikovan 26.06.2004. godine.

1. REGULATorni OKVIR UPRAVLJANJA RIZICIMA BANAKA: ISTRAŽIVAČKA »LABORATORIJA« ZA UPRAVLJANJE RIZICIMA FIS

Banke kao FIS profesionalni su preuzimaoci (preuzimači) rizika, a rizik i prinos, kao što je poznato, idu zajedno. Nametanje ograničenja u pogledu preuzimanja rizika od strane banaka, da bi se zaštitila stabilnost bankarskog sektora, smisao je njihove recentne regulacije.

U suštini, izvor regulacije leži u disparitetu između ciljeva banaka i regulatora. Ekscesivno preuzimanje rizika od strane nekih banaka generiše sistemski rizik, tj. rizik »urušavanja« cijelog bankarskog sektora, zbog toga što su banke snažno povezane zajedničkim ili unakrsnim obavezama.

1.1. Otkuda potreba za regulacijom?

Generalno, banke su orijentisane prema profitabilnosti. Profitabilnost zahtijeva ponašanje koje podrazumijeva preuzimanje rizika. Preuzimanje rizika normalno je ponašanje banaka i drugih FIS s obzirom na tijesnu povezanost rizika i prinosa.

Kada se banke u svom poslovanju suoče sa ozbiljnim poteškoćama, tada nestaju barijere koje ograničavaju rizike. U takvim situacijama, preuzimanjem dodatnih rizika, banke maksimiziraju šanse »preživljavanja«. Što su viši rizici, to je širi raspon mogućih rezultata, uključujući favorizovane rezultate. U isto vrijeme, gubici dioničara i menadžera nisu povećani s obzirom na ograničenu odgovornost. Drugi podsticaj za preuzimanje rizika je moralni hazard. Banke i depozitari zaštićeni su sistemom osiguranja depozita koji garantuje depozitarima povrat velikog dijela njihovih sredstava u slučaju *defaulta* banaka. **Banke, koje takođe koriste ovo osiguranje, preuzimaju više rizika nego kada ne bi bile zaštićene. Međutim, nisu sve banke imprudentne u preuzimanju rizika. Neke banke bolje preuzimaju rizike od drugih. Banke koje su efikasnije u preuzimanju rizika ostvaruju viši očekivani prinos za rizike koje su preuzele, tj. one uživaju bolji »meni« rizik-prinos izborà [DeYoung, Hughes, Moon (2001), str. 256].**

1.2. Dileme regulatorà

Regulatorne institucije moraju posebno voditi računa o odnosu sigurnost–konkurencija i o negativnim efektima osiguranja rizika.

1.2.1. Regulacija vs. konkurencija

Pretjerana regulacija u koliziji je s konkurencijom zbog dva razloga. Prvo, one institucije koje su ograničene regulacijom nalaze se u nepovoljnom položaju u poređenju sa ostalim učesnicima na finansijskom tržištu. Regulacija često ograničava obim operacija različitih (regulisanih) tipova FIIs i time direktno remeti slobodnu konkurenciju. Ovo je stara dilema koja vodi prema deregulaciji bankarskog sektora.

Drugo, prevelika konkurencija generiše nove rizike u toku prelaza između starih i novih propisa. Podizanje postojećih ograničenja stimuliše novu konkurenciju. To ponekad vodi prema povećanim rizicima i bankrotstvima onim učesnika koji još nisu spremni da uđu u nova područja poslovanja. Deregulacija podrazumijeva da ostali učesnici mogu slobodno, bez bilo kakvih barijera, ulaziti na nova tržišta i time remetiti ustaljeno ponašanje. Brutalno povećanje konkurentskih snaga otuda je izvor novih rizika.

1.2.2. Kontrola vs. osiguranje rizika

Bilo koji propis koji ograničava nepovoljne posljedice ponašanja koje podrazumijeva preuzimanje rizika podsticaj je prije preuzimanju nego redukciji rizika. Problem koji se takođe javlja pred regulatornim institucijama jeste kako minimizirati nepovoljne efekte bankrotstava na cijeli sektor bez da se, u isto vrijeme, podstiče ponašanje koje podrazumijeva preuzimanje rizika. Idealno rješenje bila bi kontrola rizika bez da ih se osigurava. U praksi, međutim, ne postoji takvo idealno rješenje. Najbolji poznati primjer ovakve dileme je *shema* osiguranja depozita.

Osiguranje depozita štiti depozitare od bankrotstava banaka. Međutim, ono generiše negativni efekat u smislu »ohrabrenja« preuzimanja rizika. Teorijski, ukoliko bi depozitari imali njihov novac u bankama pri određenom riziku, oni bi tijesno nadgledali bankarsko ponašanje, kao i bilo koji drugi povjerioci. U praksi, ukoliko bi novac depozitara bio izložen riziku, percepcija bankarskog sektora bila bi znatno izmijenjena. Bilo koji znak povećanih rizika generisao bi masivna povlačenja sredstava, što bi, posljedično, multiplikovalo poteškoće i vjerovatno vodilo prema bankrotstvima. Ovaj potencijalni negativni efekat *per se* je dobar razlog za osiguranje depozita, barem velikog dijela, od bankrotstva banaka.

2. GLAVNI KONCEPT REGULACIJE: ADEKVATNOST KAPITALA

Brojni propisi usmjereni su na jednostavno limitiranje rizika, npr. neki *ratio* brojevi predmet su minimalnih vrijednosti (*ratio* likvidnosti koji povezuje kratkoročnu aktivu sa kratkoročnim obavezama trebao bi, recimo, biti veći od 1). Međutim, glavni koncept regulacije jeste adekvatnost kapitala. Adekvatnost kapitala usmjerena je na uspostavljanje minimalnog nivoa kapitala kao funkcije rizikà (*risk-adjusted economic capital, risk-based capital*). Stopa adekvatnosti kapitala banke predstavlja odnos neto kapitala i visine ukupnog rizika aktive. Ukupan rizik aktive banke predstavlja zbir proizvodâ odgovarajućih stopa (pondera) rizika *i* stavki aktive i kreditnih ekvivalenata vanbilansnih stavki izloženih riziku.

2.1. Regulacija ekonomskog kapitala korigovanog za rizik

Kapitalna baza nije ograničena osnovnim kapitalom i akumuliranim dobitkom. Ona uključuje bilo koji dug koji je

subordinisan ostalim obavezama banke. Osnovni kapital reprezentuje najmanje 50% ukupne kapitalne baze za kreditni rizik.

Tzv. *Cooke ratio*, kao *ratio* solventnosti koji je dizajniran prije svega za kreditni rizik, nalaže da bi kapitalna baza (visina neto kapitala banke) trebala iznositi najmanje 8% riziko ponderisane aktive uvećane za vanbilansne izloženosti (npr. izloženosti dugoročnim finansijskim derivatima)¹. Pri izračunavanju ovog *ratio*, aktiva se ponderiše oportuno njenom kvalitetu u smislu kreditnog boniteta. Skala ponderisanja počinje sa nulom za obaveze javnog sektora i seže do 100% za privatno poslovanje. Ostali ponderi su 20% za banke i opštine unutar zemalja OECD i 50% za hipotekarne kredite. Vanbilansna evidencija, prije korištenja gornje skale ponderisanja, najprije se ponderiše sa 50%. Precizna definicija ekonomskog (rizičnog) kapitala prilično je kompleksna, uključujući različite nivoe razlikovanja likvidnosti i legalni karakter i snažno je povezana sa postojećim računovodstvenim standardima.

2.2. Implikacije zahtjeva za kapitalom

Tradicionalno, kapital reprezentuje veoma malu frakciju ukupne pasive (aktive) banke, posebno ako se komparira sa sličnim *ratio* brojevima nefinansijskih institucija. **Procenat kapitala od 8% aktive ekvivalentan je leveridž *ratio* (*ratio* dug/osnovni kapital) od $92/8=11,5$. Ovakav leveridž *ratio* bio bi neodrživ za nefinansijske institucije pošto bi ga povjerioci smatrali prevelikim pogoršanjem njihove sposobnosti povrata novca.**

Visok leveridž bankarskih institucija može se objasniti brojnim faktorima. Ekonomski, disciplinu nametnutu od strane povjerilaca ne primjenjuju depozitari koji koriste program osiguranja depozita. Sofisticirane operacije banaka zahtijevaju jednostavni i neposredni pristup finansijskim tržištima, tako da rastući dug nije problem dokle god rizik percipiran od strane potencijalnih povjerilaca ostaje prihvatljiv. Osim toga, bankarski rejtinzi kreirani od strane specijalizovanih (rejting) agencija čine rizik, u neku ruku, »vidljivim« i eksplicitnim.

2.2.1. Funkcija kapitala

Kapital banci treba da pruža izvore za redovne aktivnosti, pokriće preuzetog i potencijalnog rizika, upotpunjavanje ukupnog poslovanja, širenje obima banke i finansiranje nekamatonske aktive. Generalno, funkcija kapitala banke je da smanji rizik od prestanka rada banke. Međutim, problem je definisanje minimalnog nivoa kapitala. Teorijski odgovor je da bi kapital trebao da obezbijedi zaštitu od neočekivanih gubitaka. Bez kapitala, banke će bankrotirati kod prve KM gubitka koji nije pokriven putem provizija.

***Ratio* kapitala prema ponderisanoj aktivi od 8% ne obezbjeđuje zaštitu od prosječnih gubitaka, već od odstupanja od prosječnih gubitaka. *Ratio* bi se mogao interpretirati na sljedeći način: 8% kapitala pokrilo bi većinu odstupanja od gubitaka pri datoj prosječnoj portfolio strukturi banaka. Međutim, bez prikladnog mjerenja distribucija gubitaka za kreditni rizik, nije moguće odrediti da li je ovo veoma ili umjereno konzervativno.**

2.2.2. Dilema između kontrolisanja i preuzimanja rizika

Postoji odnos između preuzimanja i kontrole rizika. Raspoloživi kapital postavlja limit za preuzimanje rizika zbog toga što limitira sposobnost razvoja poslovanja. To generiše konflikt između komercijalnih ciljeva, u smislu obima poslovanja i rizika, i ograničava rizike u skladu sa raspoloživim kapitalom. Ako se (regulatorno) zahtijeva previše kapitala, raspoloživi kapital postaje insuficijentan. Raspoloživost kapitala biti će prevedena u strožije granice za računovodstvene službenike i trgovce, a obim poslovnih operacija biti će direktno ograničen.

¹ Ili, stopa adekvatnosti kapitala = ukupni kapital / (kreditni rizik + tržišni rizik + operativni rizik) ≥ 8%.

S druge, pak, strane, fleksibilnija ograničenja dopuštaju bankama da preuzimaju rizike, što vodi prema povećanju rizika za cijeli sektor. Pronalaženje kompromisa između prevelike i nedovoljne kontrole rizika nije nimalo lagan zadatak. U suštini, regulatorna institucija želi da zaustavi ukupno preuzimanje rizika u finansijskom sistemu i stoga nameće ograničenja preuzimanju rizika od strane banaka [Danielsson, Jorgensen, de Vries (2002), str. 1414].

2.2.3. Ekonomski kapital korigovan za rizik i rast

Ratio kapitala utvrđuje minimalnu vrijednost kapitala pri datom obimu operacija i njihovim rizicima. Ograničenje se može naći prilikom povećanja osnovnog kapitala, akumuliranih dobitaka, likvidacije dijela aktive ili akcija redukcije rizika. U svakom slučaju, vjerovatnoća povećanja dodatnog kapitala zahtijeva da profitabilnost dioničara bude u skladu sa njihovim očekivanjima. Drugo, ako se rast kapitala obezbjeđuje samo iz akumuliranih dobitaka, profitabilnost bi trebala generisati dovoljno akumuliranih dobitaka za rast kapitala u skladu sa zahtjevima. Ova se dva ograničenja razlikuju.

Zahtijevani prinos dioničara često se aproksimira pomoću minimalnog prinosa na osnovni kapital (ROE), a *benchmark* je cca. 15% nakon poreza, ili 25% prije poreza². Stvarni zahtijevani prinos dioničara zavisi od rizika banke. To je prije tržišni prinos na osnovni kapital nego računovodstveni prinos. Ipak, računovodstveni ROE od 15% je uobičajena referenca. Dva pojma, tržišni i računovodstveni prinosi, međusobno se razlikuju.

Ako se neto dobitak isključivo posvećuje internom finansiranju povećanja zahtijevanog kapitala, minimalni računovodstveni ROE se mijenja. Što je veći rast obima operacija, to je veće povećanje zahtijevanog kapitala, ako »prosječni« nivo rizika ostane nepromijenjen. Dakle, profitabilnost ograničava održivi rast ako se ne koriste eksterni izvori kapitala. ROE je jednak stopi rasta kapitala ako se ne isplaćuju dividende. Ako leveridž ostaje konstantan, tj. ako je kapital fiksna frakcija ukupnih obaveza, stopa rasta računovodstvenog kapitala takođe je stopa rasta ukupnih obaveza³. Stoga se bilo koji rast iznad ROE ne može obezbijediti iz akumuliranih dobitaka ukoliko prosječni rizik ostane nepromijenjen. Jedine raspoložive opcije da se izbjegnju ograničenja kapitala jesu likvidiranje dijela aktive ili redukcija rizika. Likvidiranje dijela aktive može se ostvariti putem direktne prodaje dijela aktive ili putem sekjuritizacije. Direktne prodaje kredita postaju izvodljive pojavom tržišta za trgovanje kreditima. Sekjuritizacija se dugo vremena koristi za transformisanje ilikvidne aktive u marketabilnu aktivu, čiji je rejting atraktivan za potencijalne investitore [Bessis (2002), str. 27-33].

3. REGULACIJA ADEKVATNOSTI KAPITALA BANAKA U KONTEKSTU NOVOG SPORAZUMA O KAPITALU – BAZELA II

Regulacija bankarskog sektora razvijenih zemalja utemeljena na Bazelu II prilično je detaljna i usredsređena je na to da pokrije sve specifične situacije. Struktura Bazela II počiva na konceptu tri stuba (*the three-pillar concept*) i sadrži glavne orijentacije za pokrivanje tržišnog, kreditnog i operativnog rizika.

3.1. Koncept tri stuba

Ključna konceptualna promjena unutar Bazela II jeste uvođenje koncepta tri stuba. Pomoću ovog koncepta, BCBS nastoji da postigne holističniji pristup upravljanju rizicima, koji će se fokusirati na interakciju između različitih tipova

² Razlika između ove dvije stope podrazumijeva stopu oporezivanja profita od 40%.

³ Leveridž, L , je odnos duga i vlasničke glavnice, ili $L=D/E$, gdje je D dug (*debt*), a E vlasnička glavnica (*equity*) plus akumulirani dobitci. ROE je odnos neto dobitka (*net income* - NI) prema vlasničkoj glavnici i akumuliranim dobitcima, ili $ROE=NI/E$. ROE je identičan održivoj stopi rasta kapitala budući da je on odnos potencijalnog dodatnog kapitala (NI) prema postojećem kapitalu. Kako je L konstantno, ukupne obaveze uvijek su jednake $(1+L) \times E$. Prema tome, one rastu po istoj stopi kao i E , što je identično ROE pod pretpostavkom da nema dividendi i kapitala izvana [Bessis (2002), str. 33].

rizika⁴. Stubom 1 od banaka se zahtijeva da izračunaju minimalni trošak kapitala, koji se odnosi na regulatorni kapital, s ciljem da se kvantifikacija minimalnog kapitala dovede više u vezu sa ekonomski potencijalnim gubitkom banaka. Prema Bazelu II, postoji trošak kapitala za kreditni rizik, tržišni rizik i, po prvi puta, operativni rizik. Dok je tretman tržišnog rizika relativno nepromijenjen od Amandmana Bazela I, trošak kapitala za kreditni rizik značajno je izmijenjen. Kod izračunavanja troška kapitala za kreditni i operativni rizik, banke mogu da izvrše izbor između tri pristupa povećanju senzitivnosti i kompleksnosti rizika – pristupa osnovnog indikatora, standardizovanog pristupa i pristupa naprednog mjerenja (tj. interne metodologije uz korištenje kvantitativnih i kvalitativnih kriterija).

Bilo koji kvantitativni pristup upravljanju rizicima trebao bi da bude »ugrađen« u funkcionalnu upravljačku strukturu institucije. Zbog toga najbolja praksa upravljanja rizicima nameće jasna ograničenja organizaciji institucije, tj. odboru direktora, menadžmentu, zaposlenicima, procesima interne i eksterne revizije. Specijalno, odbor direktora preuzima krajnju odgovornost za propust »pejzaža« rizika i formulaciju »apetita« institucije za rizik. Ovdje ulazi stub 2. Pomoću ovog važnog stuba, koji se označava kao proces supervizorske revizije, lokalni regulatori vrše različite provjere i dovode u red bilanse. Ovaj stub polazi od potrebe za efektivnim pregledom bankarske interne procjene ukupnog rizika i obezbjeđuje da menadžment uvijek bava »zvuk« procjene i po strani ostavlja adekvatan kapital za različite rizike.

Konačno, da bi se ispunilo obećanje da će rastuća regulacija takođe smanjiti sistemski rizik, zahtijevane su jasne smjernice o izvještavanju o rizicima koji su preuzeti od strane FIs. Stub 3 zahtijeva uspostavljanje tržišne discipline putem boljeg publikovanja mjera rizika i ostalih informacija relevantnih za upravljanje rizicima. Banke će, posebno, morati da ponude bolji uvid u adekvatnost njihove kapitalizacije.

3.2. Trošak kapitala za tržišni rizik

Kao posljedica prijedloga Bazela I, ranih 1990-ih godina javio se opšti interes za poboljšanje evaluacije tržišnog rizika, posebno derivativnih proizvoda. To je detaljno adresirano u njegovom Amandmanu, koji je propisao standardizovane modele tržišnog rizika, a više sofisticiranim bankama dopustio da odaberu interne VaR modele. Primjera radi, 10-odnevni VaR od 10 miliona EUR pri nivou pouzdanosti od 99% znači da će tržišni portfolio prouzrokovati gubitak od 10 miliona EUR ili više s vjerovatnoćom od 1% do kraja 10-odnevnog perioda držanja, ukoliko kompozicija portfolija ostane nepromijenjena tokom ovog perioda. Izbor perioda držanja (10 dana) i nivoa pouzdanosti (99%) leži u rukama regulatora samo onda kada se VaR koristi za izračunavanje regulatornog kapitala (inače je arbitran)⁵. Danas smo svjedoci kvantnog skoka u prominentnosti kvantitativnog modeliranja tržišnih i drugih rizika na svim instancama banaka i drugih FIs, što je posljedica upravo ove regulacije.

Regulacija tržišnog rizika kompleksnija je od regulacije kreditnog rizika. Tržišni rizik se može diversifikovati i ne bi trebao biti uračunat dvostruko kad god postoje neutralizirajuće ili poravnavajuće pozicije. Osim toga, senzitivnosti i tržišne volatilnosti mogu se opservirati i variraju zavisno od instrumenata i tržišta. Provizije treba da obuhvataju ove efekte. Tržišni rizik se dijeli na dvije komponente. Generalni tržišni rizik je frakcija cijene rizika koju generišu tržišna kretanja. Specifični tržišni rizik je druga frakcija cijene rizika koja je povezana sa onim ko emituje instrumente i nezavisna je od tržišnih kretanja. Generalni tržišni rizik se ne može diversifikovati jer je isti za sve instrumente. Nasuprot tome, specifični tržišni rizik se može diversifikovati. Unutar date klase instrumenata, kao što su obveznice, dionice ili strane valute, dozvoljen je rizik neutralizovanja (*offsetting risk*). Na primjer, biti »dug« i »kratak« na istu dionicu rezultira nultim rizikom zbog toga što dobitak na dugoj poziciji neutrališe gubitak na kratkoj poziciji kada cijene dionica rastu, i *vice versa*. Međutim, ovo je prihvatljivo samo za generalni rizik, koji je povezan sa tržištem.

⁴ U isto vrijeme, koncept tri stuba jasno signalizira na postojanje razlike između mjerljivih (*quantifiable*) i nemjerljivih (*non-quantifiable*) rizika.

⁵ Banka je dužna da obezbijedi kapital za tržišni rizik jednak prosjeku VaR procjena za posljednjih 60 dana, koji se dalje množi s koeficijentom sigurnosti (obično jednakom 3).

Ova neutralizovanja su takođe autorizovana u odnosu na klase proizvoda kada se razmatraju dovoljno realistično. Najbolja mjera tržišnog rizika je VaR ili potencijalni neočekivani gubitak pri datom nivou pouzdanosti. S tačke gledišta regulatora, VaR se ne može tretirati kao alatka koja je raspoloživa za sve banke. Propisana ograničenja se koriste kao aproksimacija boljih mjera tržišnih rizika. Ona treba da budu definisana za svaku klasu tržišnih parametara, kao što su: kamatne stope, indeksi kapitala ili devizni kursevi. Volatlnost se razlikuje od jednog tržišnog segmenta do drugog, odakle proizilazi diferencijacija propisanih ograničenja za različite tržišne segmente. Senzitivnost se razlikuje u odnosu na instrumente, odakle proizilazi diferencijacija propisanih ograničenja za različite proizvode, kao što su obveznice različitih ročnosti, zbog toga što se njihova senzitivnost mijenja. Za dionice, propisana ograničenja su 8% neto rezultata. Za obveznice, ona su takođe 8%, ali se koriste različiti ponderi zavisno od njihovih senzitivnosti. Kompleksniji slučaj su derivati (kamatni fjučersi, opcije na obične dionice, valutni svopovi i sl.), kod kojih rizik rezultira iz interakcije između kreditnog i tržišnog rizika.

3.3. Kreditni rizik od Bazela I do Bazela II

U bankarstvu, daleko najstariji tip rizika koji je predmet regulacije jeste kreditni rizik. Bazel I tretira ovaj tip rizika na prilično ugrub (uopšten) način. Prema Bazelu I i II, kreditni rizik portfolija procjenjuje se kao suma rizikom ponderisanih sredstava, tj. kao suma procijenjenih izloženosti ponderisanih koeficijentima koji reflektuju kreditni bonitet kreditiranih stranaka (ponder rizika). Prema Bazelu I, kreditni bonitet se dijeli na tri kategorije: vlade, regulisane banke i ostale. Primjera radi, trošak rizičnog kapitala za kredit koji je odobren korporativnom dužniku pet puta je viši nego za kredit koji je odobren OECD banci. Takođe, ponder rizika za sve korporativne dužnike je identičan, dakle nezavisan od njihove kategorije kreditnog rejtinga.

Zbog ove aproksimacije, implementacija Bazela I bila je veoma jednostavna. Međutim, uspostavljanjem detaljnije baze podataka o kreditnom riziku, zatim poboljšanjem analitičkih modela i rapidnim rastom tržišta kreditnih derivata, banke su izvršile pritisak na regulatore da iznađu smjernice za adekvatnost kapitala koje su više osjetljive na rizik. Ovo je glavna sadržina Bazela II, koji omogućava bankama da kod upravljanja kreditnim rizikom izvrše izbor između standardizovanih pristupa (*standardized approaches*) i naprednijih pristupa zasnovanih na internim rejtinzima (*Internal-Ratings-Based – IRB – approaches*)⁶. Krajnji izbor zavisice takođe od veličine i kompleksnosti banke (npr. veće, internacionalne banke moraće odabrati naprednije modele) [Ćirović (2001), str. 372-381].

3.4. »Otvoravanje vrata« operativnom riziku

Osnovna pretpostavka Bazela II odnosi se na to da bi ukupna veličina regulatornog kapitala bankarskog sektora, u skladu sa novim propisima, trebala ostati nepromijenjena, pošto bi novi regulatorni okvir, putem internih modela za kreditni rizik, omogućio bankama da redukuju njihov trošak kapitala za ovaj tip rizika. To je »otvorilo vrata« za novu kategoriju rizika – tzv. operativni rizik.

Bazel II definiše operativni rizik kao rizik gubitaka koji rezultiraju iz neadekvatnih ili neuspjelih procesa, osoblja i sistema ili iz eksternih događaja. Uvođenje nove kategorije rizika vodilo je prema zagrijavanju diskusije između različitih *stakeholdera*. Iako se svi slažu da su rizici poput rizika povezanog sa osobljem (npr. nekompetentnost, prevara), procesnog rizika (npr. rizik modela, transakcije i operativne kontrole) i tehnološkog rizika (npr. kriza

⁶ U osnovi IRB pristupa nalazi se VaR koncept koji analitički povezuje prihode banke po osnovu zajmovnih plasmana sa vjerovatnoćom operativnih gubitaka koje bi banka mogla da ima u narednom periodu. Njihov cilj je da što preciznije odrede nivo potrebnog kapitala u skladu sa procjenom kreditnog rizika. U svojoj IRB metodologiji, BCBS ističe da postoje sljedeće osnovne komponente kreditnog rizika: (a) vjerovatnoća neizvršenja dužničkih obaveza, (b) veličina mogućeg gubitka, (c) veličina kreditne izloženosti banke prema dužniku u momentu *defaulta* i (d) ročnost kreditne izloženosti. Ključnu ulogu u IRB pristupima imaju ponderi rizika koji su posebno formirani za dužnike i posebno za svaki tip transakcije (ide se na veći broj pondera rizika u odnosu na standardizovani pristup u cilju finije diferencijacije rizika) [Ćirović (2001), str. 376-378].

sistema, grešaka u programiranju) važni, većina neslaganja potiče odatle koliko daleko bi trebalo (ili bi se moglo) ići u kvantifikaciji ovih rizika.

4. BAZEL II U USLOVIMA GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE ILI BUDUĆNOST INTERNACIONALNE FINANSIJSKE REGULACIJE

Gledano u retrospektivi (od sredine 2007. godine), djeluje iznenađujuće toliki promašaj u upravljanju rizicima Fls (slučaj IKB *Deutsche Industriebank*, *Landesbanken*, *Northern Rock*, *UBS*, *Citigroup*, *Merrill Lynch*, *Morgan Stanley*, *Bank of America*, *Freddie Mac*, *Bear Stearns* i dr.), što je u osnovi i prouzrokovalo finansijsku krizu globalnih razmjera, ako se ima u vidu značaj koji upravljanju rizicima pridaje Bazel II. Analizirajući same uzroke krize, lako je uvidjeti da se nije poklanjala dovoljna pažnja riziku likvidnosti kod banaka jer izgleda da niko nije predvidio mogućnost tako dramatičnog presušivanja likvidnosti da su banke izgubile međusobno povjerenje i prestale da odobravaju pozajmice jedna drugoj. Kada je u pitanju akumulacija kredita sumnjivog kvaliteta, na tržištu »drugorazrednih« hipotekarnih kredita i šire, čini se da se nedovoljno računa vodilo o preuzimanju rizika, tj. riziku koji nije pravilno procijenjen. U slučaju kredita, to bi podrazumijevalo ne samo kamatu već i vrijednosne papire koji se mogu unovčiti. U vezi s tim je i nedovoljna svijest o riziku koncentracije jer je veliki broj kreditnih portfolija bio izložen koreliranim rizicima, bez svijesti o potrebi diversifikacije.

Analiza i upravljanje kreditnim rizikom trebalo je da bude ključna aktivnost banaka, pa se moramo zapitati zašto su banke propustile da prepoznaju rizike strategije koju su primjenjivale. Ovo će morati da bude predmet istraživanja nakon okončanja krize. Jedan od razloga može da bude to što su modeli na osnovu kojih je procjenjivan kreditni rizik podrazumijevali suviše jednostavnu distribuciju ishoda. U stvarnosti, distribucija nepovoljnih ishoda često ima »zadebljane krajeve« (*fat tails*), tj. velik broj događaja na ekstremnim krajevima, tako da se ne može predstaviti normalnom ili nekom takvom relativno pravilnom distribucijom.

Iako je primjena kvantitativnih modela unaprijedila proces upravljanja finansijskim rizicima, neadekvatna primjena u smislu korištenja kratkih vremenskih horizonata, podcjenjivanja mogućnosti ostvarenja značajnijih događaja i pretpostavke da se na osnovu podataka iz prošlosti mogu predvidjeti budući ishodi, ukazala je na značaj korištenja i kvalitativnih pristupa. Da bi se uspješno primijenilo i kvalitativno upravljanje rizicima, osim konsultovanja sa ekspertima, neophodno je imati precizne i jasne ciljeve upravljanja rizicima, strategije i praksu koje treba prožimati uspostavljena kultura upravljanja rizicima. Odgovornost na svakom organizacionom nivou mora biti jasno označena i dodijeljena. Uspostavljanjem otvorene i iskrene komunikacije od najnižih do onih na najvišim nivoima, i *vice versa*, osnovni je preduslov mogućnosti menadžera za upravljanje finansijskim rizicima da sagledaju profil izloženosti rizicima sa aspekta organizacije kao cjeline i da na toj osnovi, analizom podataka i stalnim preispitivanjem mogućih opasnosti i šansi, pripreme organizacije na neočekivano [Marović, Njegomir (2009), str. 31].

Izgleda, dakle, neizbježno da jedna od posljedica globalne finansijske krize bude detaljna revizija aktuelnog regulatornog okvira banaka i strukture i primjene njihove regulacije (post-Bazel II ili Bazel III?). U tom smislu, Daniel K. Tarullo (*Peter G. Peterson Institute for International Economics*) daje pet preporuka [Tarullo (2008), str. 259-284]:

- 1) ubrzati rad na redefinisaniu kapitala,
- 2) usvojiti međunarodni zahtjev (standard) vezan za leveridž,
- 3) dodati zahtjev vezan za subordinisani dug,
- 4) izmijeniti međunarodne principe za detaljne zahtjeve stuba 1 i
- 5) ojačati funkcije monitoringa od strane Bazelskog komiteta.

Banke su očito lakomisleno »proigrale« novac povjerilaca. I ne samo novac, već i povjerenje, što je najvažniji kapital banaka. Stoga je poziv visokih funkcionera razvijenih zemalja, kao i renomiranih ekonomista (npr. nobelovca Paula Krugmana, s *Princeton* univerziteta, na konferenciji o svjetskim tržištima kapitala u Kuala Lumpuru), za strožijim

regulisanjem globalnog bankarstva i globalnog finansijskog sistema sasvim razumljiv.

Jedan od aspekata koji je već razmatran na Konferenciji (samitu) G-20 u Londonu aprila 2009. i u diskusijama u EU jeste proširenje supervizije koja bi uključila prethodno neregulisane ili veoma slabo regulisane FIs, kao što su pojedini špekulativni investicioni fondovi (hedž fondovi)⁷. Sasvim je razumljivo i očekivano da će vlade razvijenih zemalja učiniti napor prema jačanju međunarodne saradnje u pogledu regulacije i nastojati da obezbijede prikladniji nivo supervizije svih segmenata finansijskog sistema – banaka, osiguravajućih kompanija, investicionih fondova, možda čak i rejting agencija (najavljeno je i stvaranje nadzornog tijela koje treba da ukazuje na probleme svjetskog finansijskog sistema). Primjera radi, evidentno je da je rizik potcjenjivan tokom posljednjih nekoliko godina i može se zaključiti da se rejting agencije nisu samo suočile sa konfliktom interesa koji moraju ispraviti u budućnosti, već da su takođe »pale« u svom pokušaju da izračunaju rizik na osnovu historijskih podataka. Kriza je jasno demonstrirala da stvarnost može značajno odstupati od historijskog presedana i da rezultat može »slomiti« čak i sigurna tržišta. Rejting agencije će morati demonstrirati promjene u svom pristupu dizajniranom tako da izbjegnu ponavljanje krize ukoliko žele da uvjere investitore u budućnosti (Busch, 2009).

Sredinom juna 2009. američka vlada predstavila je plan novog finansijskog regulatornog sistema, koji predstavlja najveći zahvat u taj sistem od Velike ekonomske krize, i za koji se očekuje da ga Kongres prihvati do kraja godine. Plan daje nove široke ovlasti Federalnim rezervama da nadziru cijeli finansijski sistem, predviđa širenje ovlasti ministarstva finansija te osnivanje regulatornog vijeća kojim će predsjedavati ministar finansija i koje će zajedno sa Federalnim rezervama nadzirati sistemske rizike. Ministarstvo finansija takođe će zadržati ovlasti da odobrava vladine akcije na spašavanju kompanija kojima prijeti kolaps.

UMJESTO ZAKLJUČKA: IMPLIKACIJE NA BIH

Prema BCBS razvijene zemlje bile su u obavezi da početkom 2007. godine započnu sa implementacijom Bazela II. Entitetske agencije za bankarstvo u BiH već su donijele odluku o implementaciji Bazela II kod nas. Ovo zbog toga što je za članice EU i kandidate za članstvo u EU primjena Bazela II obavezujuća od 2008. godine. Međutim, CB BiH je u procesu donošenja odluke o početku oficijelne implementacije bazelskih principa. CB BiH je 01.01.2009. godine promijenila svoju organizaciju i formirala *Risk department* koji je zadužen da mjeri rizike i daje svoje prijedloge koji se odnose na investiranje. **Evaluacija rizika je obaveza kako komercijalnih (poslovnih) banaka tako i supervizora, koji trebaju da procijene koliko su komercijalne banke sposobne da odole rizicima.**

Globalna finansijska kriza nije imala direktne implikacije po bankarski sektor BiH, prije svega jer banke u BiH nemaju rizičnih vrijednosnih papira, pa tako ni derivativnih instrumenata (konzervativni, *core business*, pristup). Neke od indirektnih posljedica bile su: povlačenje depozita (uglavnom *a vista*, manjim dijelom oročene štednje); porast kamatnih stopa (i zbog smanjene ponude novca i zbog povećane tražnje novca); zaustavljanje rasta kreditnih portfolija banaka (i zbog nedostatka sredstava i zbog problema negativne selekcije i moralnog hazarda) i sl. Bankarski sektor BiH, u osnovi, je zdrav i stabilan. Njegovu stabilnost, pored svakodnevne supervizije od strane entitetskih agencija za bankarstvo i vođenja oprezne kreditne politike, obezbjeđuju bankarski propisi koji su u nekim segmentima čak i oštriji od međunarodnih standarda. Primjera radi, dok je minimalni obavezni kapital banaka u zemljama članicama EU 5 miliona EUR, kod nas je 7,5 miliona EUR (za 50% veći); dok je međunarodni standard stope adekvatnosti kapitala 8%, kod nas je 12% (ponovo, za 50% veći); kod tretiranja potraživanja koja se smatraju gubitkom za koji se moraju formirati rezerve međunarodna praksa je da su to zakašnjela vraćanja duže od godinu ili, čak, godinu i po, a kod nas je ta granica tek 270 dana, *etc.*

⁷ U USA, hedž fondovi imaju veliki priliv kapitala, koji se procjenjuje na 1.500 milijardi u imovini, a rade uglavnom van nadzora vlade. Kako se globalna finansijska kriza zaoštrila krajem 2008., odnosno početkom 2009., na hedž fondove je ukazivano kao na jedan od razloga za pojačanu fluktuaciju berzi, koja je vodila padu vrijednosti dionica.

LITERATURA

1. Bessis J., (2002), *Risk management in banking*, John Wiley & Sons, Chichester
2. Busch A., (2009), *Banking regulation and globalization*, Oxford University Press, New York
3. Ćirović M., (2001), *Bankarstvo*, Bridge Company, Beograd
4. Danielsson J., Jorgensen B. N., de Vries C. G., (2002), *Incentives for effective risk management*, Journal of banking and finance, 7/2002., Elsevier, Amsterdam
5. Daykin C., (2009), *The impact of the global financial crisis on social security and pensions*, The seventh international symposium on insurance "Insurance and the global financial crisis", Zlatibor
6. DeYoung R. E., Hughes J. P., Moon C. G., (2001), *Efficient risk-taking and regulatory covenant enforcement in a deregulated banking industry*, Journal of economics and business, 2-3/2001., The Fox School of Business and Management, Temple University, North-Holland
7. Kozarević E., (2009), *Analiza i upravljanje finansijskim rizicima*, udžbenik u štampi, Ekonomski fakultet, Tuzla
8. Marović B., Njegomir V., (2009), *Svjetska finansijska kriza i njen uticaj na (re)osiguranje – veći rizici uz manje prinosa*, Svijet osiguranja (izdanje za Bosnu i Hercegovinu), 7-8/2009., Tectus, Zagreb
9. McNeil A. J., Frey R., Embrechts P., (2005), *Quantitative risk management*, Princeton University Press (<http://www.pupress.princeton.edu/chapters/s8056.pdf>, decembar 2005.)
10. Tarullo D. K., (2008), *Banking on Basel – the future of international financial regulation*, Peter G. Peterson Institute for International Economics, Washington

ZNAČAJ MERDŽERA I AKVIZICIJA (M&A) U GLOBALNOJ PRIVREDI I NJIHOV RAČUNOVODSTVENI OBUHVAT

THE SIGNIFICANCE OF MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A) AND THEIR ACCOUNTING ROLE IN GLOBAL ECONOMY

Selma Novalija¹

¹ dr.sc. Selma Novalija, docent u postupku izbora, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Ključne riječi: evaluacija preduzeća, računovodstvena regulativa poslovnih kombinacija, računovodstvo merdžera i akvizicija, konsolidacija

REZIME

Posljedice deregulacije i tehnološkog napretka ogledaju se, pored ostalog, i u konsolidacijama, odnosno merdžerima i akvizicijama, koji imaju za cilj povećanje tržišnog učešća. Računovodstvena i finansijska regulacija takvog poslovanja podrazumijeva niz ciljeva, kao što su sigurnost i pouzdanost, adekvatnost kapitala, proces finansijskog izvještavanja zasnovan na primjeni računovodstvenih standarda, korištenje privilegija, izbjegavanje zloupotreba, konkurentnost i alokaciju resursa. Računovodstveni izvještaji koji se pripremaju u skladu s time, treba da se temelje na opšte prihvaćenim računovodstvenim standardima, te dozvoljenim, odnosno, preporučenim metodama prilikom njihove izrade.

Keywords: evaluation of firms, accounting regulatore rules of business combinations, mergers and aquisitons accounting, consolidation

ABSTRACT

The result of the deregulation and techological progress are inspecting in consolidation too, in reference to mergers and aquisitons, which are serve increasing of market participation. The accounting and financial regulation of business are including many goals, as are safety and reliability, adequacy of equity, process of financial reporting base on accounting standards, using the privileges, avoiding the misuses, competitive position and allocation of resources. Accounting reporting, which are preparing, in case with that, would base on generally accept accounting standards and allow in reference to recommend methods for their finish.

UVODNA RAZMATRANJA

Stanje i aktivnosti u svim industrijama, primarno u SAD, ali i u drugim zemljama, iniciraju systemske promjene, koje podstiču kreiranje nove poslovne politike i zakonskih propisa i privrednog ambijenta. Takvi uslovi potiču nove procese koji osiguravaju veću stabilnost, efikasnost i efektivnost, kroz realizaciju procesa konsolidacija, povezivanja i većoj konkurentskoj snazi učesnika tržišta. Kao rezultat toga javlja se imperativ formulisanja strategije, koja u fokusu ima upravljanje vrijednošću preduzeća i održavanje stvarnog ili procijenjenog stanja kroz finansijske izvještaje, koji su regulisani važećom računovodstvenom regulativom za izvještavanje. Sve veća potreba da se dioničari redovno izvještavaju, uslovlila je iscrpnije pristupanje predstavljanju konsolidovanih finansijskih izvještaja. Vjerodostojno

prezentiranje finansijskih izvještaja M&A (u kontekstu poslovnih kombinacija) moguće je ostvariti jedino dosljednom upotrebom i primjenom međunarodnih računovodstvenih standarda izvještavanja.

1. EVALUACIJA PREDUZEĆA U POSLOVIMA M&A

Novi svjetski trendovi kao što su: globalizacija, složena konkurentnost svjetskih razmjera, deregulacija, konsolidacija i povezivanje, povećali su složenost obavljanja poslova i primorali preduzeća da primjenjuju strategije kontinuiranog poboljšanja proizvoda i usluga, odnosno učinaka. Pri praćenju tekućih promjena poslovanja nametnula su se dva pitanja i to: koliko dati proizvod doista vrijedi, te kako bi se njegova vrijednost mogla izmjeriti. Zato je neophodno staviti akcenat na tri primarne stvari: koliko preduzeće stvarno vrijedi, kako procijeniti ciljano preduzeće (subjekat) i koliko premiju preko knjigovodstvene vrijednosti ciljanog preduzeća treba da plati kupac, postojećem preduzeću, odnosno vlasniku. Najvažnije vrednovanje preduzeća se smatra eksterno vrednovanje, a ono se zasniva isključivo na računovodstvenim podacima o determinantama kvaliteta bilansne strukture preduzeća, procentu računovodstvene dobiti zasnovane isključivo na prihodu po osnovu redovne aktivnosti. Tokom vrednovanja na bazi seta finansijskih izvještaja, nastoji se otkriti koje su organizacije u preduzeću tzv. profitni centri, a koje investicioni i sl., te eliminisati one koji umanjuju vrijednost, a podsticati razvoj i poslovanje onih koje kreiraju upotrebnu vrijednost u preduzeću.

U procesu evaluacije najčešće se koriste četiri *bazna standarda vrijednosti* i to: fer tržišna vrijednost, fer vrijednost, investiciona vrijednost i unutrašnja vrijednost. Pri procjeni vrijednosti preduzeća treba voditi računa o sljedećim faktorima: o poslovno-operativnom stilu vođenja preduzeća, stabilnom toku zarade koji nije previše osjetljiv na makro događaje i najniži koeficijent cijena/zarada (*P/E ratio*). Procjena vrijednosti u procesima M&A zavisi od toga koliko je potencijalni kupac voljan i spreman da plati za ciljano preduzeće. Ova *cijena volje i sposobnosti*, u računovodstvu i finansijama, poznata je kao *fer tržišna vrijednost*. »U računovodstvenoj teoriji i praksi dosta je nedoumica oko definiranja fer vrijednosti kao i razlikovanja između tržišne i fer vrijednosti. Potreba procjene fer vrijednosti može se javiti iz različitih razloga, a najvažnija su dva: (a) potreba procjene fer vrijednosti u slučaju statusnih promjena (pripajanja, spajanja, razdvajanja i sl.), i (b) objavljivanja finansijskih izvještaja na datum bilance. Načela procjene ne moraju se razlikovati ili bitno razlikovati u ova dva slučaja.« [Gulin, Idžojić, Mrša, Sirovica, Spajić, Vašiček, Žager (2001), str. 98]

Evaluaciji preduzeća, odnosno, procjeni vrijednosti preduzeća pristupa se najčešće, kada se odluči sprovesti kupovina preduzeća tj. dionica. Dioničari preuzetog preduzeća obično prodaju svoje dionice preduzeću koje ih preuzima, po cijeni koja je obično veća od tržišne, što znači, da se kupovina, tj. prodaja, vrši uz premiju, koju kupac plaća prodavcu, jer očekuje ubrzani rast kombinovanog preduzeća. Premija koja se plaća pri kupovini, u praksi se obično kreće od 40 do 60 i više procenata [Block, Hirt (1997), str. 582]. Kupovine preduzeća često se realizuju u *dvostepenoj kupovini*, pri kojoj se 51% dionica kupi po izuzetno visokoj cijeni, a kasnije ostalih 49% dionica po veoma niskoj cijeni, što u konačnici ima rezultat kupovinu po nižoj cijeni ciljnog preduzeća, nego što bi to bilo moguće pri *jednostepenoj kupovini*. Kod kupovine i prodaje koje se odvijaju na finansijskom tržištu, tj. prodaje vrijednosnih papira npr. dionica i sl., tržište utvrđuje cijenu, uzimajući u obzir subjektivne i objektivne faktore. Vrijednost preduzeća može se utvrditi i upotrebom metoda evaluacije preduzeća. Razvijeni su različiti metodi procjene vrijednosti preduzeća koje se prodaje. Za takvu procjenu potrebno je obezbijediti: odgovarajuću strukturu knjigovodstvenih podataka, odgovarajuće kriterije poslovnog uspjeha, postojanje specijalizovanih institucija za procjenu i posredovanje u prometu kapitala (konsultantske agencije, investiciona preduzeća i/ili banke i sl.) i tržište kapitala (berze) kao mehanizam formiranja (stvarne) tržišne cijene preduzeća (tj. njihovih dionica)

[Cerović (1991), str. 247].

Prilikom evaluacije u procesu M&A cilj je što je moguće objektivnije procijeniti vrijednost poslovnog subjekata, a najčešće su u osnovi tri *pristupa mjerenja vrijednosti* i to: bilansni pristup vrednovanja, prihodni pristup vrednovanja i tržišni pristup vrednovanja preduzeća. U suštini evaluacije nalazi se utvrđivanje *privilegija* koje se ostvaruju prilikom spajanja (*franšiza preduzeća*), koja podrazumijeva njegove individualne karakteristike, njegov identitet, u šta možemo da uključimo: bazu komitenata i klijenata, osiguranje objekata i dr., menadžment tim i zaposlene, lokaciju poslovne mreže, operativne sisteme, tehničku sposobnost, finansijsku pronicljivost, računovodstvenu usaglašenost, sistem isporuke, imidž i reputaciju (goodwill ili badwill) kao i tržišno učešće.

2. RAČUNOVODSTVENA REGULATIVA POSLOVNIH KOMBINACIJA

Na M&A i njihov računovodstveni obuhvat, uopšteno govoreći, utiču različite računovodstvene regulative, standardi i praksa [Beusch (2004), str. 80]. Ustvari, Mueller, Gernon i Meek dokazuju da ne postoje dvije zemlje koje imaju identičnu praksu finansijskog računovodstva [Mueller, Gernon, Meek (2001), str. 11]. U transnacionalnom kontekstu, objavljeni finansijski izvještaji multinacionalnih preduzeća, uglavnom su usredsređeni na evaluaciju činjenica, kao što su strane valute, podešavanje računovodstvenih principa i politika konsolidacije. Menadžersko računovodstvo, u drugu ruku, u transnacionalnom kontekstu, bavi se većim dijelom, pitanjima u vezi sa transfornim cijenama, operativnim valutnim rizikom i evaluacijom performansi. Komparativno finansijsko računovodstvo treba istražiti načine, kako da se koriguje različitom praksom nacionalnog finansijskog računovodstva, kao što je clustergrupna (grupna) analiza i računovodstvenim pristupima, koji su u relaciji sa različitim grupama [Beusch (2004), str. 80]. Komparativno menadžersko računovodstvo, s druge strane, komparira nacionalnu računovodstvenu praksu, i nakon toga, normalno je da sadržava opis individualnih nacionalnih računovodstava, kako je nešto urađeno. Ipak, linija između nacionalnog i međunarodnog računovodstva je veoma nejasna. Kada su dvije organizacije koje stupaju u poslove merdžera locirane u istoj zemlji, pretpostavlja se da se mora primjeniti i slijediti više ili manje ista računovodstvena pravila i principi. Prema tome, regulacija računovodstva, na prvi pogled ne može biti faktor objašnjenja za eventualne integracijske probleme. »Međutim, sa pogledom perspektive međunarodnog merdžera ili akvizicione kompanije, svijet je zbunjen kompleksnim mozaikom nacionalnih tržišta sa različitim jezicima i trgovačkim kulturama, setom kompanijskih zakona, računovodstvenom praksom, korporacijskom strukturom oporezivanja, bankarskim i finansijskim sistemom, pravilima konkurencije i ostalim pravilima. U slučaju ovako iznijetog fokusa ove teze, dolazimo do zaključka da internacionalna orjentiranost merdžera i akvizicija, te različita računovodstvena regulacija i standardi, mogu biti objašnjavajući faktor za integracijske probleme« [Beusch (2004), str. 81].

U cilju prevazilaženja navedenih problema i postizanja harmonizacije finansijskih izvještaja, objavljeni su Međunarodni računovodstveni standardi, a potom i Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja. Da bi računovodstveni izvještaji bili prihvaćeni u međunarodnom okruženju, moraju biti publikovani u skladu sa MRS (Međunarodni računovodstveni standardi) i MSFI (Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja), čime se osigurava istinitost, vjerodostojnost i uporedivost računovodstvenih informacija u finansijskom izvještavanju i poslovnom komuniciranju širom svijeta. Primjena MSFI stvorila je preduslove za izradu finansijskih izvještaja po inicijativama IASB (International Accounting Standards Board – Međunarodni odbor za računovodstvene standarde) [www.iasb.org], čime bi se omogućilo prepoznavanje i diferenciranje preduzeća na međunarodnom finansijskom tržištu.

Korijenje svog nastanka računovodstvo poslovnih kombinacija vuče iz Sjedinjenih Američkih Država.

Problematika poslovnih kombinacija regulisana je *FASB* odnosno *MRS (MSFI)*. *FASB* (Financial Accounting Standards Board) koji reguliše ovu problematiku je 141, a *MRS* (Međunarodni računovodstveni standardi engl. *IAS – International Accounting Standards*) odnosno *MSFI* je *MSFI 3 – Poslovne kombinacije*. Oni su glavni orijentir za uklapanje i regulisanje date problematike kako na internacionalnom prostoru, tako i na prostoru Bosne i Hercegovine. Uz to neophodno je da kažemo da problematiku konsolidacija, kao vida poslovnih spajanja i konsolidovanih finansijskih izvještaja, reguliše *MRS 27 – Konsolidovani i odvojeni finansijski izvještaji*.

Računovodstvene politike su problematika koju definiše *MRS 8 – Računovodstvene politike*, promjene u računovodstvenim procjenama i greške. Poslovna spajanja motivirana su različitim interesima korisnika finansijskih izvještaja i zbog toga su računovodstvene metode praćenja poslovnih spajanja sastavni dio računovodstvenih politika preduzeća. Računovodstvena metoda koja prati poslovno spajanje, a koju preporučuje međunarodni računovodstveni standard naziva se metoda kupovine ili sticanja. U slučaju primjene metode kupovine dolazi do preuzimanja neto imovine i poslovanja jednog preduzeća od strane drugog preduzeća, na osnovu razmjene za imovinu, nastankom obaveza ili emisijom dionica. To su načini koje preduzeće koje vrši preuzimanje može da ponudi preduzeću koje se preuzima. Kod metode kupovine ostvaruje se kontrola preuzetog preduzeća od strane preduzeća koje vrši preuzimanje.

3. KONCEPTUALNA DISTINKCIJA MERDŽERA, AKVIZICIJA I KONSOLIDACIJA

Veoma značajni oblici transfera vlasničkih prava u tržišnim ekonomijama su preuzimanja, u koja ubrajamo merdžere, akvizicije i konsolidacije. Merdžeri podrazumijevaju vlasničko spajanje dva preduzeća, a akvizicije kupovinu slabijeg preduzeća od strane jačeg preduzeća. Pošto se i kod merdžera po pravilu zna koje je preduzeće dominiralo u transferu vlasničkih prava, to se merdžer može posmatrati kao specifičan oblik akvizicija [Ćirović (2004), str. 18]. Računovodstveni koncept naglašava da u budućnosti poslovanja, jedan subjekt kontrolira poslovanje, što je do tada vršilo više subjekata, ali ujedno ne zahtijeva fizičku likvidaciju subjekta, koji je postao ovisan. Poslovne kombinacije možemo posmatrati kao koncept računovodstvenog spajanja gdje:

- jedno ili više preduzeća postaju podružnice (preduzeće postaje podružnica kada preduzeće koje preuzima stekne više od 50 % dionica s pravom glasa preduzeća koje je preuzeto, pri čemu preduzeće koje se preuzima zadržava svoj pravni subjektivitet i odvojenu računovodstvenu evidenciju),
- jedno preduzeće prenosi svoju neto imovinu na drugo preduzeće (preduzeće koje vrši preuzimanje mora steći svu imovinu preuzetog preduzeća),
- svako preduzeće prenosi svoju neto imovinu u novoosnovano preduzeće (sva neto imovina društva koja se spajaju prenosi se na novo preduzeće).

U okviru aktivnosti i procesa poslovnih kombinacija preovladavaju dva tipa: konsolidacije i povezivanja, koja se mogu realizovati na postojećim tržištima ili na proširenim tržištima. Konsolidacije se odnose na poslovne kombinacije resursa u okviru preduzeća sa sličnim poslovanjem, dok se povezivanje odnosi na ekspanziju polja rada i povezivanje sa srodnim preduzećima. Poslovno spajanje kod kojeg se imovina i obaveze jednog preduzeća koje prestaje da postoji, prenosi na drugo, predstavlja oblik poznat pod nazivom merdžer. Znači, merdžer (fuzija ili spajanje) je aktivnost spajanja dva ili više poslovnih subjekata u jedan novi, pri čemu raniji poslovni subjekti gube svoj identitet i nastavljaju poslovanje kao novi subjekt, obično sa novim imenom, novom poslovnom filozofijom i novim stilom poslovanja. U slučaju da se javi spajanje dva ili više preduzeća koja svoju imovinu i obaveze prenose na novo preduzeće, koja potom prestaju da postoje, javlja se statutarna konsolidacija. Akvizicija ili pripajanje je aktivnost kada jedan obično, ali ne uvijek, veći poslovni subjekt, pripoji odnosno, preuzme jedan ili više manjih subjekata i

nastavi poslovanje pod svojim postojećim imenom.

Konsolidacija se može posmatrati u užem i širem smislu. U širem smislu podrazumijeva spajanje dva ili više preduzeća nakon čega oni prvo prestaju postojati, a rad nastavlja novoosnovano preduzeće, te da dva preduzeća ulaze u proces spajanja, pri čemu poslovanje nastavlja jedno preduzeće (koje preuzima), dok drugo preduzeće (koje je preuzeto) se gasi. U užem smislu podrazumijeva se ulaganje, u podružnice kao i spajanje finansijskih izvještaja različitih, uglavnom povezanih preduzeća. Godine 1978. objavljena je Sedma smjernica Evropske ekonomske unije, koja jasno određuje kako se u Evropi predstavljaju (prikazuju) konsolidovani finansijski izvještaji.

4. SPECIFIKUM POVEZANIH PREDUZEĆA I PRENESENOG REZULTATA POSLOVANJA

Preuzimanjem imovine merdžerisanih preduzeća i uključivanjem sopstvene imovine sastavlja se bilans merdžera preduzeća. Pri sastavljanju bilansa merdžera nastaju promjene u bilansu preduzeća koje se preuzima i u bilansu preduzeća koje vrši preuzimanje. Te promjene najčešće imaju sljedeći karakter:

1. iznos dioničkog kapitala preduzeća koje nastaje, zamjenjuje se obračunatim iznosom dioničkog kapitala preduzeća koje vrši preuzimanje i preduzeća koje se preuzima,
2. isključuju se iz aktive iznosi međusobnih učešća i sopstvenih dionica,
3. iznos gotovine u aktivi umanjuje se za plaćene troškove merdžera,
4. povećaju se obaveze u pasivi za iznos neplaćenih troškova merdžera,
5. u pasivi zbirnog bilansa merdžera povećavaju se ili smanjuju zakonske rezerve za iznos računa uspjeha merdžera.

Kod slučaja povezanih preduzeća potrebno je prikazati (objaviti): udjele u povezanim preduzećima, zajmove među povezanim preduzećima, sudjelujuće interese (participacije) i ulaganja u vrijednosne papire.

U poslovima sa poslovnim kombinacijama ponekad se koriste prednosti, kao što je primjena zakona u vezi sa oporezivanjem dohotka, npr. »*tax loss carryforward*«. U tom slučaju sticanje daje prednosti u slučaju poslovanja sa gubitkom, jer kada se nastavlja poslovanje, gubitak se može prenijeti u buduće periode, što preduzeće sticatelj može iskoristiti. »*Tax loss carryforward* kod merdžera se javlja, kada oporezivi gubitak jedne kompanije može biti primijenjen, odnosno, suprotstavljen u ograničenom iznosu na budući dohodak integrirane kompanije u periodu kraćem od 15 godina ili dok u potpunosti oporezivi gubitak ne bude pokriven« [Gitman (1992), str. 802]. Prenešeni dobitak iz preduzeća, koje se spaja, kao i utvrđeni dobitak iz latentnih rezervi predstavlja predmet oporezivanja novog preduzeća. Dosadašnja praksa ukazuje, da se porez na takav dobitak odlagao i izmirivao u narednom vremenskom periodu, a sve u cilju finansijske konsolidacije preduzeća. Poreškim propisima je regulisano, da novoosnovano preduzeće (putem merdžera) ima obavezu izmirenja poreza: 1) na kapital, 2) na promet nekretnina, 3) na prenos dionica (porez na promet) [Vunjak (2001), str. 378].

5. RAČUNOVODSTVENA APLIKABILNOST METODA M&A

Restrukturiranja preduzeća su karakteristična za proces tranzicije i tržišni razvoj, u čemu, računovodstvo zauzima značajnu ulogu. Računovodstvo kao razvijeni informacioni sistem, pruža odgovarajuće podatke za analize makro aspekta. Kolika je uloga računovodstva i finansija, sa makro i mikro aspekta, jasno se vidi iz sljedećeg:

1. služi za utvrđivanje makroekonomskih agregata za potrebe vođenja ekonomske politike,
2. otkriva privredni kriminal, kao ograničavajući faktor razvoja preduzeća,
3. ocjenjuje bonitet (finansijski položaj) preduzeća,
4. procjenjuje profitabilnost investicionog ulaganja u kupovinu preduzeća,
5. procjenjuje vrijednost preduzeća.

U sastavu računovodstva poslovnih kombinacija razmatra se: računovodstvo akvizicija i računovodstvo merdžera. Uopšteno, pod računovodstvom akvizicija, rezultati sticanja su navedeni u konsolidovanim izvještajima, samo od datuma akvizicije. U računovodstvu merdžera, finansijski izvještaji su sabrani i prezentovani, kao da su kompanije, koje su ušle u poslovnu kombinaciju, uvijek bile zajedno. Premda se kombinacija može desiti u dijelu godine, u računovodstvu merdžera se koriste rezultati za cijelu godinu oba preduzeća, koji se mogu odraziti na godišnji konsolidovani izvještaj, a koji odgovaraju iznosima prezentiranim u istim osnovnim izvještajima [SSAP 27 (2001), str. 1]. Računovodstveni aspekt merdžera i akvizicija ustvari je osnov za strateško odlučivanje, a zasniva se na sistemu poslovnih informacija, koji se sastoje iz četiri podsistema: dvojnog knjigovodstva, računovodstvene analize, računovodstvenog planiranja i računovodstvene kontrole realizovanih poslovnih restrukturiranja. Prema Gole-u & Morris-u, od računovodstva i finansija prilikom realizacije merdžera i akvizicija očekuje se:

1. razumijevanje značajnosti industrije i računovodstvene prakse i politika u preduzeću;
2. razmatranje revidiranih finansijskih izvještaja, godišnjih izvještaja, i registrovanih izvještaja Komisije za vrijednosne papire za nekoliko prethodnih godina, kao i mnoge finansijske podatke koji su u međuvremenu postali dostupni, iz skorije prošlosti;
3. razmatranje revidiranog bilansa uspjeha, bilansa stanja i prognoze tokova gotovine za tekući i budući period, uključujući proizvodne linije i poremećaje u poslovanju (lomovi, padovi, napuštanja i sl.);
4. određivanje vrijednosti značajnih vlastitih kapaciteta i identifikacije bilo koje aktive založene kao zalog, odnosno, predmet koji se ima pravo zadržati;
5. razmatranje revidiranih kopija povrata poreza prethodnih godina, pregled informacijskog statusa poreza za razmatrane godine i kopije bilo kojih izvještaja o pregledu poreza;
6. konstatovanje detalja o bilo kojoj neriješenoj ili ugroženoj parnici;
7. razmatranje uvida u revizorsko pismo preporuke i ako je moguće revidiranje radnih papira revizora;
8. razmatranje informacija o tekućem zaostatku proizvodne linije i poređenje sa nivoom zaostatka sa ranijim periodima;
9. razmatranje detalja računovodstvenih zapisa, s obzirom na obim razmatranja pogodnih za finansijsko stanje, kompariranje detalja sa probnim bilansom korištenim kod pripreme finansijskih izvještaja, te pripravnost za kasnija podešavanja ili konsolidovanje stavki;
10. izvođenje direktnih provjera smatra se neophodnim, kao što su npr. zalihe, odnosno, inspekcijски pregledi kapaciteta i aktiva [Gole, Morris, (2007), str. 137-141].

Posmatranje računovodstvenog aspekta merdžera i akvizicija, počinje od postupka sastavljanja bilansa spajanja kod preduzeća koje se preuzima tj. prenosi imovinu. Ta preduzeća predzaključna i zaključna knjiženja, vrše u glavnoj knjizi preko računa »prodaje«. Putem ovog konta zaključuju se sva aktivna i pasivna stanja. Utvrđeni rezultat preduzeća koje se spaja, bilježi se u bilansu stanja kao povećanje ili smanjenje vlastitog kapitala. Na suprotnoj strani procesa spajanja, analizira se preduzeće koje vrši preuzimanje. Kod preduzeća koje svojoj imovini pripaja imovinu preuzetog preduzeća, evidentiranje se vrši preko računa »preuzimanja«, što je logičan slijed događaja. Na računu »prodaje«, na njegovoj dugovnoj strani, prikazuju se salda svih aktivnih konta, a na potražnoj, pasivnih, dok na računu »preuzimanja«, dugovna strana prikazuje salda svih pasivnih

konta, a potražna strana, salda svih aktivnih konta.

Tokom procesa spajanja evidentno je da nastaju troškovi, kao što su: troškovi koji se odnose na novu procjenu imovine u cilju eliminisanja latentnih rezervi, sudski troškovi, troškovi štampanja dionica i sl. Ovi i slični troškovi treba da terete rezultat, odnosno, da se u momentu njihovog nastanka ili plaćanja evidentiraju na teret rezultata, čime ulaze u sastav rashoda tekućeg obračuna.

Preduzeće kupac, računovodstveno posmatrano, svaku kupovinu drugog preduzeća tretira kao investiciju. Ako preduzeće kupac plaća premiju iznad knjigovodstvene vrijednosti imovine, onda se to odražava i na bilans stanja. Kupovine preduzeća zahtijevaju evidentiranje imovine po fer (tržišnim) vrijednostima, zbog čega se obično mora primijeniti viša stopa amortizacije, jer najčešće je tržišna vrijednost veća od knjigovodstvene. Kada je plaćena premija veća od tržišne vrijednosti, razlika se evidentira kao nematerijalna imovina (goodwill) i mora se odbiti od njegovih budućih prihoda, i obrnuto, ako se javlja badwill, koji nije moguće evidentirati u bilansu stanja, potrebno je za utvrđeni iznos pristupiti smanjenju pozicija dugoročne imovine. Drugim riječima, kupac u svojim poslovnim knjigama unosi tržišnu vrijednost preduzeća, pri čemu je potrebno izvršiti procjenu koje stavke materijalne i nematerijalne imovine su dovele do uvećanja/umanjenja vlastitog kapitala. Uvećanje materijalnih stavki imaće za posljedicu veći iznos amortizacije, kao kategorije troškova. Kao rezultat toga, u konačnici imamo manji iznos ostvarene dobiti, ili veći iznos nastalog gubitka. Troškovi goodwill-a uistinu spadaju u kategoriju troškova, ali ne u kategoriju troškova koji umanjuju osnovicu za oporezivanje, već kategoriju, koja se oduzima od dobitka, nakon oporezivanja.

5.1. *Računovodstvene metode obuhvata M&A u slučaju kada je fer tržišna vrijednost jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti*

Relevantni problemi računovodstva M&A ogledaju se u sastavljanju konsolidovanih finansijskih izvještaja. U slučaju povezivanja u jedno preduzeće, uz primjenu metode udruživanja interesa, prilikom sastavljanja konsolidovanih finansijskih izvještaja vrše se neznatna usaglašavanja (eliminisanje eventualnih efekata po osnovu internih robnih i novčanih transakcija) i ne pojavljuje se goodwill. Za ovakav način konsolidovanja odnosnih izvještaja, neophodno je da budu ispunjeni sljedeći uslovi: vrši se zamjena jednih za druge obične dionice, zadržava se pravo glasa po osnovu posjedovanja »novih« običnih dionica, novi entitet nije namijenjen prodaji (u periodu od dvije godine), povezivanje dva ili više preduzeća u jedno preduzeće vrši se putem jedne transakcije [Lukić (2003), str. 411].

Metoda kupovine u principu predstavlja računovodstveni postupak za spajanje na osnovu plaćene tržišne cijene za kupljeno preduzeće, dok se metoda udruživanja interesa zasniva na neto knjigovodstvenoj vrijednosti imovine kupljenog preduzeća. Kod metode udruživanja interesa dolazi do jednostavnog zbrajanja bilansa stanja dva preduzeća. Prilikom primjene metode kupovine može se javiti goodwill, kada je tržišna vrijednost preduzeća veća od knjigovodstvene, umanjene za iznos obaveza. »Negativan goodwill«, odnosno badwill, javlja se, kada je tržišna vrijednost preduzeća manja od knjigovodstvene, umanjene za iznos obaveza. U Tabeli 1 prikazano je sastavljanje konsolidovanog bilansa stanja, na sintetiziranim podacima preduzeća učesnika preuzimanja.

Tabela 1 Sastavljanje konsolidovanog bilansa stanja (u vezi sa akvizicijom) u KM

	Preduzeće koje vrši preuzimanje	Preduzeće koje se preuzima	Eliminisanje		Konsolidovani bilans stanja
Gotovina	10.000	20.000			30.000
Dugoročna finansijska ulaganja	90.000	-		90.000	0
Ostala aktiva	760.000	65.000			825.000
Goodwill	-	-	15.000		15.000
Ukupno imovina:	860.000	85.000			870.000
Obaveze	60.000	10.000			70.000
Obične dionice	550.000	50.000	50.000		550.000
Zadržana zarada	250.000	25.000	25.000		250.000
Ukupno izvori imovine:	860.000	85.000	90.000	90.000	870.000

U ovom slučaju, preporučuje se potpuni otpis goodwill-a, jer se ne priznaje kao odbitni trošak i nema uticaja na iznos poreza.

Pogledajmo specifičnosti metode kupovine i metode udruživanja interesa, uz sljedeće podatke: preduzeće „Alfa” d.d. preuzima preduzeće „Primus” d.d., svojim dionicama u vrijednosti od 3.000.000 KM. Preduzeće „Primus” d.d. ima vlasnički kapital u iznosu od 2.000.000 KM i obaveze u iznosu od 1.000.000 KM, znači neto knjigovodstvena vrijednost je 3.000.000 KM. Preduzeće „Alfa” d.d. ima vlasnički kapital u iznosu od 11.000.000 KM i obaveze u iznosu od 2.800.000 KM, odnosno, neto knjigovodstvena vrijednost preduzeća „Alfa” d.d. jeste 13.800.000 KM.

Tabela 2 Komparacija metode kupovine i metode udruživanja interesa kada je fer tržišna vrijednost jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti u 000 KM

Opis stavke	Prije spajanja		Poslije spajanja	
	Preduzeće „Alfa” d.d.	Preduzeće „Primus” d.d.	Metoda kupovine	Metoda udruživanja interesa
Materijalna imovina	13.800	3.000	16.800	16.800
Ukupno imovina:	13.800	3.000	16.800	16.800
Vlasnički kapital	11.000	2.000	13.000	13.000
Obaveze	2.800	1.000	3.800	3.800
Ukupno izvori imovine:	13.800	3.000	16.800	16.800

Iz Tabele 2 vidjeli smo kako izgleda spajanje uz pomoć računovodstvenih metoda, kada je fer tržišna vrijednost jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti. Međutim, u praksi se rijetko dešava da je fer tržišna vrijednost jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti.

5.2. Računovodstvene metode obuhvata M&A u slučaju kada fer tržišna vrijednost nije jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti

Fer (pravedna) tržišna vrijednost ima poseban značaj, kako u računovodstvu, tako i u finansijama i uobičajeno je veća od neto knjigovodstvene vrijednosti. Kod metode kupovine materijalna imovina evidentira se po njenoj tržišnoj vrijednosti, na račun umanjenja iznosa pozicije nematerijalne imovine – goodwill-a. Razmotrit ćemo šta se dešava ako je za preuzimanje preduzeća „Primus” d.d. iz predhodnog slučaja, preduzeće „Alfa” d.d. voljno izdvojiti 3.200.000 KM.

Tabela 3 Komparacija metode kupovine i metode udruživanja interesa kada fer tržišna vrijednost nije jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti u 000 KM

Opis stavke	Prije spajanja		Poslije spajanja	
	Preduzeće „Alfa”	Preduzeće „Primus”	Metoda kupovine	Metoda udruživanja interesa ¹
Materijalna imovina	13.800	3.000 ²	16.900	16.800
Nematerijalna imovina- goodwill	0	0	100	0
Ukupno imovina:	13.800	3.000	17.000	16.800
Vlasnički kapital	11.000	2.000	13.200	13.000
Obaveze	2.800	1.000	3.800	3.800
Ukupno izvori imovine:	13.800	3.000	17.000	16.800

Kod preuzimanja kada fer tržišna vrijednost nije jednaka neto knjigovodstvenoj vrijednosti, razlika iznosa u odnosu na situaciju prikazanu u Tabeli 2, nastala je samo kod metode kupovine, što je rezultat priznatnog većeg iznosa na imovinskim pozicijama (materijalnim i nematerijalnim) u odnosu na knjigovodstveno stanje. Za goodwill se preporučuje potpuni otpis, jer se ne priznaje kao odbitni trošak i nema uticaja na iznos poreza. Metoda kupovine je metoda koja ima prednost u primjeni, zasnovanu na Međunarodnim računovodstvenim standardima, odnosno na Međunarodnim standardima finansijskog izvještavanja, dok se metoda udruživanja interesa, može posmatrati u *historijskom* kontekstu.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Procesi merđžerisanja i akviziranja preduzeća osiguravaju relativno brzo poboljšanje pokazatelja profitabilnosti, produktivnosti i ekonomičnosti, čime se utiče na smanjenje fiksnih troškova, troškova upravljanja, broja neprofitabilnih centara odgovornosti i sl. U globalnom kontekstu, takvim procesima jača se sposobnost konkurentnosti preduzeća, profitabilnost poslovanja, te ujedno smanjuje rizik poslovanja.

Računovodstveni aspekt M&A razmatra obuhvat zaključnih i predzaključnih knjiženja kod preduzeća koja se preuzimaju i preduzeća koja vrše preuzimanja, način evidentiranja troškova koji nastaju tokom spajanja, te finansijski rezultat, a u skladu s tim i način oporezivanja. Preduzeća koja se preuzimaju, predzaključna i zaključna knjiženja vrše u glavnoj knjizi preko računa »prodaje«. Putem ovog konta zaključuju se sva aktivna i pasivna konta stanja. S druge strane, preduzeća koja vrše preuzimanja, odnosno, koja svojoj imovini pripajaju imovinu preuzetih preduzeća, evidentiranje vrši preko računa »preuzimanja«. Utvrđeni rezultat preduzeća koje se spaja, bilježi se u bilansu stanja kao povećanje ili smanjenje vlastitog kapitala.

Računovodstvena metoda koja prati poslovno spajanje, a koju preporučuju međunarodni računovodstveni standardi, naziva se metoda kupovine ili sticanja. U slučaju primjene metode kupovine dolazi do preuzimanja neto imovine i poslovanja jednog preduzeća od strane drugog preduzeća, na osnovu razmjene za imovinu, nastankom obaveza ili emisijom dionica. To su načini koje preduzeće koje vrši preuzimanje, može da ponudi preduzeću koje se preuzima. Kod metode kupovine ostvaruje se kontrola preuzetog preduzeća od strane preduzeća koje vrši preuzimanje. Metoda kupovine pokazala je kada je fer tržišna vrijednost veća od neto knjigovodstvene vrijednosti, veći iznos na strani imovine (materijalne i nematerijalne - goodwill) i na strani izvora imovine (vlastiti kapital), u odnosu na metodu udruživanja interesa. Na ostalim pozicijama, kod obje metode, u razmatranom slučaju, prilikom spajanja iznosi su ostali isti.

LITERATURA

1. Beusch P., Modeling Management Accounting and Control in the Integration Processes of Mergers & Acquisitions, School of Economics and Commercial Law, Göteborg University, http://www.handels.gu.se/epc/archive/00004169/01/Licentiatavhandling_etter_sista_r%C3%A4ttningarna_11-10-2004_.pdf, mart 2007.,
2. Block S.B., Hirt G.A., Foundation of Financial Management, Irwin, Chicago, 1997.,
3. Cerović B., Od nacionalizacije do privatizacije, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991.,
4. Ćirović M., Fuzije i akvizicije, Prometej, Novi Sad, 2004.,
5. Gitman L.J., Basic Managerial Finance, HarperCollins Publishers Inc., New York, 1992.,
6. Gole W., Morris M.J., Mergers & Acquisitions: Business Strategies for Accountants, John Wiley & Sons, Inc., New York, 2007.,
7. Gulin D., Idžojtić I., Mrša J., Sirovica K., Spajić F., Vašiček V., Žager L., Računovodstvo trgovačkih društava uz primjenu Međunarodnih računovodstvenih standarda i poreznih propisa, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, 2001.,
8. Lukić R., Računovodstvo trgovinskih preduzeća, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.,
9. Mueller G.G., Gernon H., & Meek G.K., Accounting – An international perspective, Irwin McGraw-Hill, Boston, 2001.,
10. SSAP 27 (June 2001) - Statement of Standard Accounting Practice 27 – Accounting for Group Reconstructions, <http://www.hkicpa.org.hk/professionalttechnical/accounting/rm/withdrawn/ssap27.pdf>, april 2007.,
11. Vunjak N., Finansijski menadžment - poslovne finansije, Ekonomski fakultet, Subotica, 2001.,
12. www.iasb.org.

13. (Footnotes)

1 ¹ Metodu udruživanja interesa ne tangira pojava goodwill-a, a ni fer tržišna vrijednost materijalne imovine.

Ona predstavlja samo zbir postojećeg knjigovodstvenog stanja dva bilansa

2 Neto knjigovodstvena vrijednost imovine je 3.000.000 KM, a fer tržišna vrijednost je 3.100.000 KM.

Razlika između tržišne vrijednosti i iznosa koje je preduzeće koje vrši preuzimanje spremno da plati, predstavlja iznos ostatka premije, koju evidentiramo na poziciji goodwill-a u iznosu od 100.000 KM.

TRENDOVI U RAZVOJ ENERGETSKOG SEKTORA U USLOVOMA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE SA OSVRTOM NA BOSNU I HERCEGOVINU

Meldina Kokorović Jukan¹, Amra Kožarić²

¹mr.sc. Meldina Kokorović Jukan, Ekonomski fakultet u Tuzli, Univerzitetska br.8, Tuzla, BiH, meldina.kokorovic@untz.ba

²mr.sc. Amra Kožarić, Ekonomski fakultet u Tuzli, Univerzitetska br.8, Tuzla, BiH, amra.kozaric@untz.ba

Ključne riječi: energetski sektor, održiv razvoj, investicije, Svjetska banka,

ABSTRAKT

U poslednjih dvadeset godina temeljni trendovi u razvoju energetskog sektora odnose se na povećanje efikasnosti elektroenergetskog sektora, osiguranje sigurnog snabdijevanja energentima, energetska nezavisnost zemalja, te osiguranje korištenja čistih izvora za proizvodnju električne energije, koji umanjuju emisiju CO₂. Iz tih razloga investicijska sredstva koje odobravaju svjetske finansijske institucije, a bez čijih finansijskih sredstava ne bi bilo moguće realizovati projekte u energetskom sektoru, uglavnom su usmjerena na one projekte koji imaju za cilj povećanje efikasnosti u proizvodnji, prenosu i snabdijevanju električnom energijom i koji imaju za cilj upotrebu takvih izvora energije, koji su ekološki prihvatljivi i smanjuju emisiju štetnih gasova.

Kako je energetski sektor je po svojim ekonomskim karakteristikama kapitalno intenzivna djelatnost, za razvoj ovog sektora neophodna značajna finansijska ulaganja. Globalna ekonomska kriza, čija je posljedica smanjenje investicijskih aktivnosti, utiče negativno razvoj elektroenergetskog sektora, zbog smanjenja obima novih investicija u modernizaciju postojećih i izgradnju novih energetskih objekata, te izgradnju prenosne infrastrukture..

U ovom radu su analizirani trendovi razvoja energetskog sektora u svijetu i obim investicijskih ulaganja u projekte razvoja energetskog sektora, kako bi se utvrdilo u kojoj je mjeri globalna ekonomska kriza uticala na promjenu trendova u razvoju energetskog sektora.

UVOD

U poslednjih dvadeset godina temeljni trendovi u razvoju energetskog sektora odnose se na povećanje efikasnosti elektroenergetskog sektora, osiguranje sigurnog snabdijevanja energentima, energetska nezavisnost zemalja, te osiguranje korištenja čistih izvora električne energije, koji umanjuju emisiju CO₂. Iz tih razloga investicijska sredstva koje odobravaju svjetske finansijske institucije, a bez čijih finansijskih sredstava ne bi bilo moguće realizovati projekte u energetskom sektoru, uglavnom su usmjerena na one projekte koji imaju za cilj povećanje efikasnosti u proizvodnji, prenosu i snabdijevanju električnom energijom i koji imaju za cilj upotrebu takvih izvora energije, a koji su ekološki prihvatljivi i smanjuju emisiju štetnih gasova.

Globalna ekonomska kriza, čija je posljedica smanjenje investicijskih aktivnosti, ima uticaj na razvoj energetskog sektora, zbog smanjenja obima novih investicija u modernizaciju postojećih i izgradnju novih energetskih objekata,

te izgradnju prenosne infrastrukture.

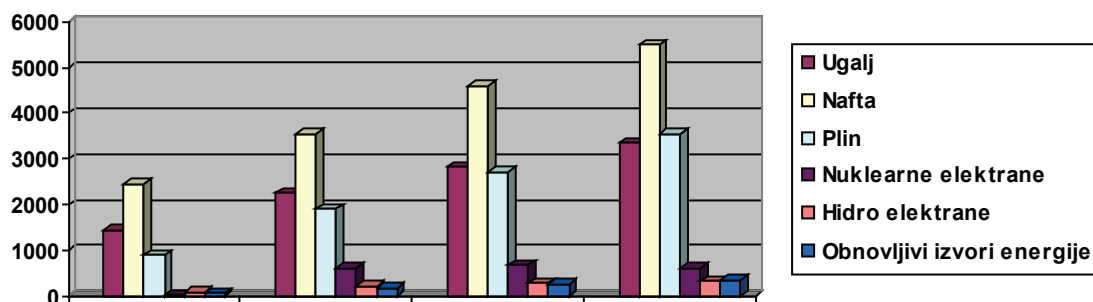
U ovom radu su analizirani trendovi razvoja energetskeg sektora u svijetu i obim investicijskih ulaganja u projekte razvoja energetskeg sektora, kako bi se utvrdilo u kojoj je mjeri globalna ekonomska kriza uticala na promjenu trendova u razvoju energetskeg sektora.

1. TRENDOVI U RAZVOJU ENERGETSKOG SEKTORA

Industrijski, ekonomski i društveni razvoj ne mogu se zamisliti bez razvoja energetskeg sektora. U posljednje vrijeme top prioritet razvijenih zemalja (SAD, države EU, Japan), a i zemalja u razvoju jeste efikasniji razvoj energetskeg sektora. U svim zemljama intenzivno se radi na analizama postojećeg stanja u oblasti energetike i prave se projekcije za budućnost prema raspoloživim prirodnim resursima i finansijskim mogućnostima.

Opšti trendovi u energetskeg sektoru ogledaju se u naporima da se smanji emisija CO₂; poveća energetska efikasnost; izvrši deregulacija tržišta električne energije; osigura samoodrživost nacionalnih energetskeg sektora, izvrši diverzifikacija energetskeg izvora i slično. Veliki broj studija pokazuju da u svijetu ima dovoljno energije za sljedećih četrdesetak godina (čak do 2050. godine)¹. Za pokrivanje potreba domaćinstava do 2050. godine, potrošnja energije bit će oko dva puta veća u odnosu na 2009. godinu. Fosilna goriva će i dalje pokrivati najveći dio primarne energije. Pregled snabdijevanje primarnom energijom po tipu goriva u svijetu za period od 1971. – 2020. godine dat je na grafikonu 1.1.

Grafikon1.1. Snabdijevanje primarnom energijom po tipu goriva u svijetu za period od 1971. – 2020. godine



Izvor: www.worldbank.ba.org

Na kongresu Svjetskog energetskeg savjeta² (WEC), održanog 2007. godine u Rimu, nastao je *referenti scenario* čiji je glavni nosilac svjetska organizacija IEA (*International Energy Agency*). U tom scenariju IEA je izrađena, uslovno rečeno, metodologija za svjetsko predviđanje u energetici, a koji uključuje politiku stakleničnih plinova i stroge ekološke mjere. Taj je scenarij postao aktuelan nakon konferencije održane 1997. godine u Kyotu organizirane od strane UNFCC čije su potpisnice Australija, Austrija, Belgija, Bugarska, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska,

¹ Prema WEC-u (World Energy Council)

² Svjetski energetskeg savjet (World Energy Councils –WEC) je najveća multi-energetskeg organizacija u svijetu. Članice WEC-a čini približno 100 država, najvećih energetskeg proizvođača i potrošača energije. Uspostavljena je 1923. godine i danas je lider u postavljanju trendova u razvoju energetskeg sektora.

Grčka, Hrvatska, Island, Irska, Italija, Japan, Kanada, Latvija, Litvanija, Luksemburg, Mađarska, Nizozemska, Novi Zeland, Norveška, Njemačka, Poljska, Portugal, Rumunjska, Rusija, SAD, Slovačka, Slovenija, Španjolska, Švedska, Švicarska, Ukrajina i Velika Britanija. Potpisivanjem Kyoto protokola, ove zemlje su se obvezale da će smanjiti emisiju štetnih plinova za prosječno 5,2% manje od emisija ostvarenih 1990. godine. Također, prema referentnom scenariju se predviđa globalni ekonomski rast više od 3% godišnje do 2020. godine, dok će stopa rasta populacije iznositi 0,3% godišnje također do 2020. godine. Emisija stakleničnih plinova će imati godišnji prirast od 2,1% u razmatranom periodu, što iznosi 13,7 biliona tona ispuštenog ugljenog dioksida.

WEC je definisao ključna područja, koja treba poticati kako bi se povećale investicije u čistu energetska infrastrukturu³ i omogućio energetski napredak svim regijama. Svaka regija će morati uzeti u obzir i lokalne uslove kada bude definisala svoju energetska politiku. Ta područja su:

- 1) promocija energetske efikasnosti koristeći sve moguće metode u cijelom energetskom lancu od eksploatacije do finalne potrošnje, uključujući kampanje za dizanje svijesti potrošača, finansijske inicijative, standarde i regulativu,
- 2) podizanje svijesti potrošača o tome kako sektor transporta može igrati važnu ulogu u efikasnijem korištenju energije, kroz promjene u urbanom planiranju, mjere energetske efikasnosti i razvoj tehnologije,
- 3) definiranje svjetske cijene uglja dovoljno visoke da motivira promjenu ponašanja i dovoljno niske da ne zaustavi ekonomski rast,
- 4) bolja integracija energetskih tržišta regionalno i globalno za velike ekonomije u energetskom sektoru,
- 5) stvaranje novog međunarodnog okvira za transfer tehnologije iz razvijenih zemalja u zemlje u razvoju, koji poštuje intelektualno vlasništvo i pomaže zemljama razviti tehnologije primjerene vlastitim potrebama kao i razviti vlastito umijeće,
- 6) pokretanje dijaloga o sigurnosti opskrbe, jer su zemlje i regije uvoznice energije zabrinute za svoju budućnost.

Najznajčajniji strateški cilj svih zemalja potpisnica Kyoto protokola je povećanje proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije. U tabeli 1.1. dat je pregled učešća proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora za 2009.godinu, koji pokazuje da se veći broj zemalja u Evropskoj Uniji sve više oslanjaju na obnovljive izvore energije.

Tabela 1.1. Učešće proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora, 2009. godina

Zemlja	Učešće u %
Danska	53%
Finska i Nizozemska	38 %
Latvija	37,5 %
Češka	26,4 %
Njemačka	20,5%
Japan	16,7%
Turska	17,6%
Austrija	13,6%

Izvor: www.energetika-net.org

Glavne neizvjesnosti u energetskom planiranju i ostvarivanju odgovarajućeg nivoa električne energije predstavljaju

³ Sa ovim područjima upoznati su i čelnici Svjetske banke.

makroekonomski uslovi kao i promjena u snabdijevanju fosilnim gorivima zavisno od njihove raspoloživosti. Na primjer, prognoze Ministarstva energije SAD-a se razlikuju utoliko što ova američka institucija predviđa do 2020. godine veći udio prirodnog plina, čak i od nafte u ukupnoj energetsom snabdijevanju. Osim navedenog, neizvjesnosti u energetsom planiranju predstavljaju još promjene u energetske i ekološkoj politici, uključujući i liberalizaciju tržišta primarnih energenta i električne energije, te intenzitet klimatskih promjena, ulogu nuklearnog lobija kao i brzinu tehnološkog razvoja u energetici. (Tabela 1.2.). Energetske potrebe zavise, također, i od ekonomskih aktivnosti pojedinih zemalja, te od bilateralnih i diplomatskih odnosa među zemljama susjedima i drugim zemljama. Upravo to predstavlja jedan od najvećih neizvjesnih pokazatelja.

Tabela 1.2. Svjetska proizvodnja električne energije u periodu 1971. – 2020. godine (u TWh)

	1971.	1997.	2010.	2020.
Ugalj	620	635	693	757
Nafta	1888	2823	3708	4493
Plin	608	1044	1338	1606
Nuklearne elektrane	377	987	1423	1846
Hidro elektrane	68	232	244	273
Obnovljivi izvori Energije	66	87	118	142

Izvor: www.worldbanke.ba.org

U tabeli 1.3. data je projekcija potrošnje električne energije u regionu Jugoistočne Evrope⁴, gdje je evidentna činjenica da na tom geoprostoru potreba za energijom sve više raste. Inače, poznato je da je regija veliki uvoznik plina i nafte, a u pojedinim zemljama i električne energije. Osim toga, pojedine zemlje imaju mogućnosti proizvodnje električne energije veće od svojih potreba. Međutim, problem je u tome što zemlje u regiji nisu dovoljno povezane, posebno kada je u pitanju plinska mreža, te stoga sigurnost snabdijevanja zavisi od izgradnje proizvodnih kapaciteta za električnu energiju, povezivanja transportnih mreža i realizaciji projekata dobave plina i nafte u zemlje regije, te izgradnje skladišta za plina prema EU.

Tabela 1.3. Projekcija veličina tržišta električne energije za period 2010.-2020. godina u TWh

Zemlje	2006.	Projekcije		
		2010.	2015.	2020.
Italija	300	350	400	500
BiH	290	295	300	450
Albanija	400	450	500	600
Grčka	550	580	590	600
Makedonija	600	650	670	700
Mađarska	560	580	600	620
RS+KO+MN Rumunjska	560	570	600	650
Bugarska	600	620	650	690
Austrija	650	680	700	720
Hrvatska	690	700	740	760
Slovenija	700	740	760	800

Izvor: Energetski institut «Hrvoje Požar», Hrvatska.

Sveukupna potrošnja naftnih derivata u promatranoj regiji je 155 miliona tona, pri čemu se više od polovine odnosi na potrošnju Italije. U budućnosti se očekuje lagani pad ili stagnacija potrošnje naftnih derivata u Austriji, Sloveniji

⁴ Energetski institut «Hrvoje Požar», Hrvatska

i Italiji, dok se u svim ostalim državama očekuje povećanje potrošnje. Izrazito rastuća tržišta (*emerging markets*) s obzirom na potrošnju naftnih derivata su tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Kosova i Albanije. Potrošnju od preko 1000 kg/stanovniku u 2008. godini ostvarile su Grčka, Austrija, Italija i Hrvatska, dok je potrošnja manja od 500 kg/stanovniku zabilježena u Bosni i Hercegovini, Kosovu, Rumunjskoj i Albaniji. Najveći neto izvoznik je Italija s oko 16 miliona tona dok su najveći neto uvoznici Austrija s oko 5 i Slovenija s 2,7 miliona tona. Ukupni neto izvoz regije iznosi oko 15 milijuna tona.⁵

Uzimajući u obzir ove navedene podatke, može se konstatovati da bi u narednom periodu trebalo poraditi više na razvoju mogućeg područja saradnje u regiji i to: povezivanje transportnih mreža (prenosna elektromreža, transport plina i naftovod) između zemalja u regiji, usklađivanje zakonodavstva i izgradnja institucija potrebnih za razvoj tržišta (cilj Energetske zajednice), razvoj regionalne berze energije, izgradnja sistema sigurnosti u regiji, stvaranje poticajnog okruženja za investicije u energetici u regiji, te povezivanje stručnih i naučnih institucija.

2. RAZVOJ ENERGETSKOG SEKTORA U BOSNI I HERCEGOVINI

Električna energija ima ključni značaj za moderna društva i predstavlja skup složenih izazova i dilema. Ovo važi za sve zemlje, a posebno za one koje prolaze kroz proces značajne ekonomske i društvene promjene (odnosno tranzicije i privatizacije) kao Bosna i Hercegovina.

Prije rata energetski sektor je imao odlučujuću ulogu u ekonomiji zemlje i činio je 8 % BDP-a u 1992. godini. Nakon rata energetski sektor ima vodeću ulogu u ekonomskom i društvenom napretku Bosne i Hercegovine. Inače, u BiH postoje tri kompanije u većinskom državnom vlasništvu koje su licencirane za djelatnost proizvodnje, distribucije i snabdijevanja električnom energijom.

Najveća kompanija u Federaciji BiH je Javno preduzeće Elektroprivreda BiH (EPBIH). Sjedište EPBIH je u Sarajevu. EPBIH opslužuje potrošačku bazu od oko 646.000 kupaca, od čega je više od 90% domaćinstava. Druga kompanije u Federaciji Bosne i Hercegovine, Javno preduzeće Elektroprivreda hrvatske zajednice Herceg-Bosne (HZ-HB) d. d. Mostar, znatno je manja u pogledu instalisanog kapaciteta i broja kupaca. Ono opslužuje oko 168.000 kupaca, od čega su približno 152.000 domaćinstva. Za razliku od EPBIH, ova kompanije nema dovoljno električne energije da zadovolji potrebe svojih kupaca i, kao posljedicu toga, znatan dio električne energije mora da uvozi.

U drugom entitetu, Republici Srpskoj, postoji jedna kompanija – Javno preduzeće Elektroprivreda Republike Srpske (ERS) d.d. Trebinje, koja je u većinskom državnom vlasništvu i koja ima monopol na cijeloj teritoriji ovog entiteta. Ova kompanija snabdijeva područje Republike Srpske s većinskim srpskim stanovništvom. ERS ima potrošačku bazu od 436.000, od čega su više od 400.000 domaćinstva. Kao i JP Elektroprivreda BiH, ova kompanija takođe ima dovoljno kapaciteta da u potpunosti zadovolji potrošnju svojih kupaca i da jedan dio električne energije izveze.⁶

Socijalno i političko okruženje, kao i čitav niz drugih okolnosti usporili su proces uspostave tržišta električne energije koji je sastavni dio reforme elektroenergetskog sektora u BiH. Stvaranje internog tržišta u skladu s evropskim direktivama i njegovo pridruživanje regionalnog tržištu električne energije u Jugoistočnoj Evropi predstavlja proces koji Bosna i Hercegovina mora implementirati kako bi se pridružila Evropskoj uniji (EU).

Iskustva zemalja članica EU i evropskih zemalja u tranziciji pokazuju da su promjene državne legislative kojom se uređuje energetski sektor potrebne nekoliko godina nakon primjene početnih zakona kojima je inicirana reforma sektora. Ovo je

5 Preuzeto iz: www.balkanenergy.com

6 Vidjeti na: www.elektroprivreda.ba

neophodno zbog usklađivanja sa *acquisom*, ali takođe treba uključiti odredbe koje se ne odnose direktno na integraciju sa EU već pojašnjavaju odgovornosti svakog subjekta, posebno vlade, regulatora i kompanija.

U posljednjih deset godina, EU, preko svojih fondova, i Svjetska banka intenzivno rade na podršci reforme energetskog sektora u BiH. Do sada je izdvojeno približno 25 miliona eura za investiranje u energetski sektor BiH. Naime, konstatovano je da je zakonsko-pravni okvir za investiranje u BiH sasvim je uredi, ali proces odlučivanja na različitim nivoima u BiH predstavlja prepreku za investitore.

Studija energetskog sektora utvrdila je također potencijale za hidroprodukciju, čiji je ukupan kapacitet 1.824 megavata u FBiH i 1.177 megavata u RS. Procjene govore da je trenutno u upotrebi samo 40% i skoristive hidroenergije u BiH. Ovo predstavlja značajan resurs i za mnoge od novih elektrana su pripremljene studije predizvodljivosti, preliminarni projekti ili finansijske studije. U svakom slučaju, BiH su potrebne investicije u elektroenergetski i sektor gasa. Potrebno je osigurati sigurno snabdijevanje električnom energijom (procjene su da će od 2013. godine potrošnja u BiH premašiti proizvodnju električne energije). Potrebni su novi proizvodni energetski kapaciteti. Gasna mreža je nerazvijena, potrebne su investicije u razvoj mreže

Osnovni utvrđeni izvori primarne energije u Bosni i Hercegovini su uglj i hidroenergija. Godišnja proizvodnja energije iz ovih izvora BiH iznosila je prošle godine oko 62% ukupno utrošene primarne energije, što ukazuje da BiH zavisi i od uvoza energenata, jer se neki energenti, za sada, ne mogu zamijeniti domaćim izvorima energije. Najveći dio uglja, oko 78% koristi se za proizvodnju električne energije. S obzirom na ekonomičnost eksploatacije uglja, kao i na sadašnju efikasnost transformacije energije uglja u druge oblike energije, udio uglja u proizvodnji električne energije bi se mogao početi smanjivati u odnosu na sadašnje stanje. Potrošnja nafte i plina značajno je opala u poređenju sa potrošnjom prije rata. S pokretanjem privrede, potrošnja nafte i plina bi trebala da poraste. Uvoz nafte će biti nastavljen i narednih godina. Uvoz naftnih derivata i prerada nafte će zavisiti od rješavanja političkih pitanja u BiH, jer su prerađivački kapaciteti u zemlji dovoljni praktično za cjelokupnu potrošnju naftnih derivata u zemlji. Sadašnja potrošnja plina znatno je manja nego 1990. godine, opet zbog stanja u industrijskom sektoru. Zbog nepovoljne strukture potrošnje prirodnog plina dinamika potrošnje je nepovoljna (potrošnja je znatno veća tokom zime), što povećava cijenu tog energenta. Skladištenje rezervi nafte i prirodnog plina nije riješeno, mada neki prijedlozi za rješavanje postoje. Međutim, i dalje postoje ogromni problemi u energetskom sektoru BiH, a ogledaju se u sljedećem: nepostojanje energetske strategije, neizgrađen zakonodavni i institucionalni okvir na nivou BiH, tehnološka zaostalost, administrativno određivanje cijene električne energije, kašnjenje u reformama oko rekonstruiranja rudnika, nedovoljna transparentnost u radu javnih preduzeća (elektroprivreda), neracionalnost u trošenju energije, visoki transportni troškovi, nepostojanje pouzdanih statističkih podataka i sl.

U tabeli 2.1 dat je pregled potrošnje primarne energije u Bosni i Hercegovini u komparaciji sa zemljama u regionu.

Tabela 2.1. Potrošnja primarne energije u Bosni i Hercegovini i susjednim zemljama

Zemlja	Broj stan. (milijuna)	Potrošnja energije TJ	Električna energija po stanovniku kWh/stan	Nafta %	Plin %	Ugalj %	Vodeni resursi %	Nuklearna energija %	Biomasa*	Ostalo**
BiH	3,8	82.000	584	52,2	12,3	19,7	6,9	-	8,8	-
Hrvatska	4,5	341.000	2.649	59,4	27,5	3,2	6,0	-	3,9	-
Slovenija	2,0	280.000	5.580	43,1	10,8	18,6	4,4	19,3	3,9	-
Mađarska	10,1	1.060.000	3.264	28,9	38,8	16,5	0,1	14,4	1,3	-
SCG	10,6	672.000	3.450	20,3	13,1	58,7	6,6	-	1,3	-
Italija	57,0	7.040.000	4.949	56,9	31,1	7,2	2,2	-	4,4	-

* ogjevno drvo za domaćinstva i drvni otpaci za industriju
 ** energija sunca, vjetra, geotermalna energija, energija plime i oseke

Izvor: www.wproldbank.ba.co

Glavni cilj reformi energetskog sektora u BiH je uvođenje konkurencije u sektor radi ukidanja sadašnjeg monopola državnih kompanija i privatizacije koja će privući poželjne strateške investitore i potrebne investicije u sektor. Zakoni

usvojeni na državnom i entitetskim nivoima omogućili su uspostavljanje regulatorne prakse u energetsom sektoru Bosne i Hercegovine. Regulacija energetskeg sektora se vrši na dva različita nivoa i uključuje tri regulatorne komisije. Regulatorne komisije su uspostavljene u skladu s međunarodnim regulatornim standardima koji se baziraju na principima nezavisnosti i transparentnosti.

Glavni motiv za pokušaje da se stvori nezavisni regulatorno tijelo je da se pokuša demonopolizirati određivanje tarifa i drugih regulatornih odluka, tako što bi regulatorno tijelo bilo izolovano od svakodnevnih političkih mišljenja.

Vijeće ministara uspostavilo je Odjel za energiju pri Ministarstvu za vanjsku trgovinu i ekonomske odnose (MOFTER), koji je zadužen za koordinaciju aktivnosti energetskeg sektora u Bosni i Hercegovini, uključujući odnose sa međunarodnim i regionalnim tijelima. Primjena nekoliko zakona koji regulišu funkcionisanje energetskeg sektora u BiH je usporena zbog spore implementacije akcionih planova za prestrukturiranje elektroenergetskih sektora u Federaciji Bosne i Hercegovine i Republici Srpskoj.

Politička volja na državnom nivou od ključnog je značaja za uspjeh nastavka reformi koje će dovesti do jedinstvenog ekonomskog prostora u BiH i uspješne evropske integracije. Koraci koje treba preduzeti mogu se podijeliti u dvije šire kategorije. Prva je stvaranje sektora zasnovanog na tržišnim mehanizmima, sa smjernicama i pravnim okvirom koji su kompatibilni s onim u EU (institucionalna i pravna reforma), dok se druga odnosi na tehničke mogućnosti (sistem za upravljanje i prikupljanje podataka i infrastruktura) i povećavanje pouzdanosti i raspoloživosti energetskeg sistema za sve potrošače. Posebnu pažnju treba usmjeriti na realizaciju projekta uspostave sistema mjerenja u svim tačkama razgraničenja između učesnika na tržištu. Pouzdano mjerenje električne energije i obrada podataka, kao i njihova dostupnost svim učesnicima, odlučujući je tehnički preduslov za uspostavu funkcionalnog tržišta. Postojeće pravne praznine (misli se na Zakon o tržištu na državnom nivou koji će definisati pravila za tržište električne energije u cijeloj zemlji) treba što prije razriješiti, što zahtjeva opsežnu pripremu i usko je povezano sa prestrukturiranjem energetskeg sektora i regulacijom. Jasan pravni okvir je također među najvišim prioritetima za investitore. Oni žele, kada donesu odluke o investicijama koje su zasnovane na postojećim pravilima igre, da ta pravila ostanu kredibilna i provodiva, a ne da ih vlade mijenjaju po svom nahođenju. Aktivnosti koje treba realizovati u procesu stvaranja efikasnog tržišta električne energije u BiH mogu se poredati na sljedeći način:

- Razdvojiti djelatnosti distribucije i snabdijevanja;
- Uspostaviti tijelo nadležno za tržišne aktivnosti (operator tržišta);
- Uvesti konkurenciju u djelatnost proizvodnje – deregulacija proizvodne djelatnosti;
- Uvesti mogućnost izbora za kupca;
- Baviti se nezavisnim proizvođačima energije;
- Privući privatne investicije;
- Utvrditi univerzalne obaveze pružanje usluge.

Ovo zahtijeva okončanje prestrukturiranja energetskeg kompanija, što je u toku, i povećanje kredibiliteta regulatornog sistema kroz jasnu podjelu odgovornosti između vlada, parlamenata i regulatora. Prema tome, pravci budućeg razvoja energetike u BiH trebali bi pratiti sljedeće komponente:

- Donošenje entitetskih i državne strategije energetike,
- Uspostavljanje funkcionalnog i efikasnog energetskeg sistema,
- Definisane prioriteta investicija (hidro i termo elektrane, razvoj prenosne i distributivne elektroenergetske mreže, alternativni pravac napajanja gasom i razvoj distributivne gasne mreže),
- Izgradnja skladišnih kapaciteta te

- Ulaganja u izgradnju obnovljivih izvora energije i povećanje energetske efikasnosti.

Kao rezultat istraživanja postojećeg stanja i pravca u razvoju energetske sektora utvrđeni su generalni prioriteti u razvoju energetske sektora u BiH, a dati su u tabeli 2.2.

Tabela 2.2. Generalni prioriteti u razvoju energetske sektora u BiH

PRIORITETI	▪ Uspostaviti, razvijati primijeniti jasnu, dobro projektovanu energetske politiku i odgovarajuće planove aktivnosti
	▪ Ojačati odjel za energetiku
	▪ Razviti metodologiju prikupljanja statističkih podataka u energetici
	▪ Poticati na štednju energije u domaćinstvima i industriji
	▪ Poticati primjenu obnovljivih i alternativnih izvora energije, istraživanje i primjenu novih energetske tehnologija i drugih tehnologija koje povećavaju energetske efikasnost

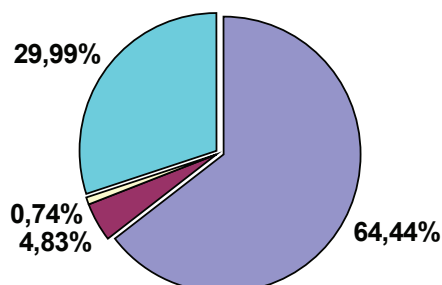
3. UTICAJ GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE NA TRENDOVE U RAZVOJU ENERGETSKIOG SEKTORA

Analiza uticaja globalne krize na trendove razvoja energetske sektora bazirana je na analizi investicijskih ulaganja u sektoru, pri čemu je analizirana investicijska politika Svjetske banke prema energetske sektoru u poslednjih 10 godina, sa ciljem da se utvrde trendovi povećanja/smanjivanja obima investiranja u ovom periodu. Pri tome analiza je vršena uzimajući u obzir podatke vezane za Evropu.

Analiza investicionih aktivnosti u Svjetskoj banci pokazuje da je u period od 1999. do 2009. godine ova finansijska institucija investirala 11,756 milijardi USD u 87 projekata isključivo ili djelimično vezanih za energetske i elektroenergetske sektor u Evropi. Istraživanje pokazuje da je u periodu od 1999. do 2009. godine Svjetska banka finansirala razvoj energetske sektora isključivo u zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope – Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Mađarska, Kosovo, Latvija, Litvanija, Makedonija, Crna Gora, Poljska, Rumunija, Srbija, Turska i Ukraina.

Na grafikonu 3.1. prikazan je udio kredita Investicijske banke za obnovu i razvoj (IBRD krediti), kredita Investicijske razvojne agencije (IDA krediti) i grantova Svjetske banke u finansiranju projekata vezanih za razvoj energetske sektora u Evropi u periodu 1999. do 2009. godina.

Grafikon 3.1. Oblici investicijskih sredstava Svjetske banke u finansiranju projekata eneregetike u Evropi u period 1999-2009



■ IBRD krediti ■ IDA kredit □ Grantovi □ Ostali finansijeri (sem WB)

Najveći obim sredstava odobrila je Investicijska banka za obnovu i razvoj IBRD, u ukupnom iznosu od 7,569 milijardi USD, a što iznosi 64,44% od ukupne vrijednosti finansiranih projekata. Investicijska razvojna agencija uložila je 567,5 miliona USD, što iznosi 4,63% ukupne vrijednosti finansiranih projekata. Grantovi Svjetske banke iznose 87 miliona USD, odnosno 0,74% ukupne vrijednosti projekata u energetske sektoru.

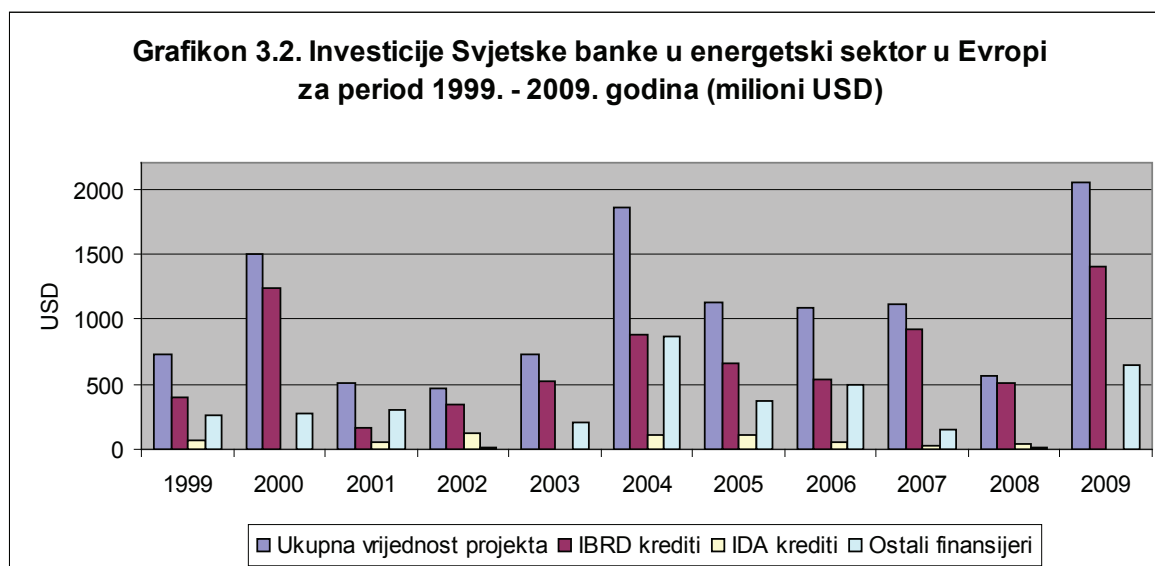
U tabeli 3.1 dat pregled ulaganja Svjetske banke energetske sektor po zemljama u period od 1999. do 2009. godine, odakle se vidi da je obim ulaganja razlikuje od države do države.

Tabela 3.1. Investicije Svjetske banke u energetske sektor po zemljama u Evropi u periodu od 1999. do 2009. godine

	Ukupna vrijednost projekata	IBRD krediti	Procenat IBRD kredita u ukupnoj vrijednosti projekta	IDA krediti	Procenat IDA kredita u ukupnoj vrijednosti projekta
Albanija	329,22	78,00	23,69%	117,20	35,60%
Bosna i Hercegovina	659,46	-	-	155,80	23,63%
Bugarska	511,44	484,20	94,67%	-	-
Hrvatska	32,80	5,00	15,24%	-	-
Mađarska	163,99	39,80	24,27%	-	-
Kosovo	28,22	-	-	16,50	58,47%
Latvija	160,21	56,37	35,19%	-	-
Litvanija	140,48	98,50	70,12%	-	-
Makedonija	76,81	50,00	65,10%	-	-
Crna Gora	66,40	9,40	14,16%	41,00	61,75%
Poljska	1457,68	753,20	51,67%	-	-

Rumunija	1169,20	906,10	77,50%	-	-
Srbija	290,75	18,00	6,19%	237,00	81,51%
Turska	4665,35	3333,03	71,44%	-	-
Ukraina	2059,26	1747,26	84,85%	0,00	0,00%

Na grafikonu 3.2. dat je prikaz ulaganja Svjetske banke u energetski sektor u Evropi na godišnjem nivou u periodu od 1999. do 2009. godine. Na grafikonu se vidi da se u navedenom periodu povećava obim investicionih projekata u energetskom sektoru. Ulaganja Svjetske banke u finansiranje ovih projekata variraju, pri čemu je uočljivo da je obim ulaganja IBRD-a u 2009. godini najveći, a da se smanjuje obim ulaganja IDA-e.



Analiza strukture projekata, u koje su uložena sredstva Svjetske banke, ukazuje da je najveći obim ulaganja izvršen u projekte koji su vezani za povećanje energetske efikasnosti i povećanje proizvodnje energije iz obnovljivih izvora, a što je u skladu sa globalnim trendovima razvoja energetike u svijetu.

Najznačajniji iznos sredstava Svjetska banka ulaže u razvoj Energetske zajednice Jugoistočne Evrope. U tabeli 3.2 dat je pregled ulaganja Svjetske banke u projekte vezane za formiranje Energetske zajednice Jugoistočne Evrope.

Tabela 3.2. Pregled ulaganja Svjetske banke u projekte formiranja Energetske zajednice Jugoistočne Evrope

Naziv projekta	Vrsta kredita	Država	Datum odobranja kredita	Datum završetka projekta	Ukupna vrijednost projekta	IBRD kredit	IDA kredit	Ostali finansijeri
Energy Community of South East Europe APL Program - APL 5 for Albania DAM SAFETY	IBRD/IDA	Albanija	30-JUN-2008	31-DEC-2013	51.36	0.00	35.30	35.3
Energy Community of South East Europe (ECSEE) Project APL2 (Albania)	IBRD/IDA	Albanija	28-JUN-2005	31-JAN-2011	52.14	0.00	27.00	27.0
Energy Community of South East Europe (ECSEE) APL3-Bosnia and Herzegovina Project	IBRD/IDA	Bosna i Hercegovina	16-JUN-2006	31-DEC-2010	286.57	0.00	36.00	36.0
Energy Community of South East Europe APL 3 - Montenegro Project	IBRD/IDA	Crna Gora	06-JUL-2007	31-MAR-2012	16.00	0.00	9.00	9.0
Energy Community of South East Europe APL 3 - Montenegro Project	IBRD/IDA	Crna Gora	22-MAY-2006	30-JUN-2011	16.00	0.00	9.00	9.0
Energy Community of South East Europe Project (ECSEE APL #1)	IBRD/IDA	Rumunija	27-JAN-2005	30-JUN-2010	112.30	84.30	0.00	84.3
Energy Community of South East Europe (APL) Program - Serbia and Montenegro Component - Serbia Project	IBRD/IDA	Srbija	30-JUN-2005	28-FEB-2010	30.75	0.00	21.00	21.0
Energy Community of South East Europe APL 3 Project	IBRD/IDA	Turska	24-MAR-2006	30-JUN-2011	195.10	150.00	0.00	150.0
Energy Community of South East Europe (APL #2) (Turkey)	IBRD/IDA	Turska	04-APR-2005	31-DEC-2010	78.00	66.00	0.00	66.0
Ukupna vrijednost svih projekata					838,22	300,30	137,30	0,00

Ovi projekti vezani su za uspostavljanje jedinstvenog tržišta električne energije u regiji Jugoistočne Evrope i integraciju ovog tržišta sa tržištem električne energije Evropske Unije. Projekat se odnosi za izgradnju neophodne infrastrukture (prvenstveno viskonaponske prenosne mreže, kako bi se u regionu osigurali adekvatni kapaciteti za prenos električne energije), te izgradnju regulatornih institucija i usvajanje neopohodnih zakona na državnom nivou u zemljama regije. Svjetska banka je do sada odobrila ukupno 437 miliona USD (od čega se 300 miliona USD odnosi na IBRD kredite i 137 miliona USD na IDA kredite) za realizaciju ovog projekta za 6 država.

Analizirani podaci ukazuju da je vrijednost projekata u energetsom sektoru u 2009. godini povećana u odnosu na prethodne godine, te da je obim investicija Svjetske banke najveći u ovoj godini u zemljama Evrope, a što ukazuje da ulaganje u energetski sektor predstavlja prioritet svih zemalja, pa globalna ekonomska kriza nije dovela do ozbiljnih poremećaja u finansiranju projekata iz ovog sektora.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Bez obzira na smanjenje investicionih aktivnosti zbog globalne ekonomske krize, razvoj energetskeg sektora u svijetu odvija se u skladu sa postavljenim ciljevima, što je i bilo za očekivati, jer energetski sektor predstavlja ključni infostuktorni segment svake zemlje. Istaživanje je pokazalo da su trendovi razvoja energetskeg sektora vezani za smanjivanje energetske zavisnosti zemalja i regiona, pronalaženje novih izvora energije i sve veće oslanjanje na obnovljive izvore električne energije.

Napredak u reformama energetskeg sektora u Bosni i Hercegovini je stagnirao. Kao članica Ugovora o osnivanju Energetske zajednice u jugoistočnoj Evropi, od 1. jula 2007. godine bila je obavezna primjenjivati relevantni *acquis* iz oblasti energije, osim odredbi o otvaranju tržišta na koje se primjenjuju specifični vremenski rokovi. Ovaj rok produžen je do jula 2008. godine, ali do danas nije ispoštovan.

Kao rezultat toga, Bosna i Hercegovina značajno kasni sa reformama u velikom broju područja koja se tiču energije. Tokom proteklih godina, zabilježen je dobar napredak u pogledu Mape puta za električnu energiju, ali nije bilo napretka u pogledu Mape puta za sektor gasa. Obzirom da je još uvijek potrebno izraditi pravni okvir za gas na nivou zemlje (državni zakon još uvijek ne postoji), nije uspostavljen državni regulator. Umjesto toga, na snazi je entitetsko zakonodavstvo za uspostavu operatora i regulatornih funkcija u entitetima. U Republici Srpskoj regulatorne ovlasti u sektoru gasa date su regulatoru za električnu energiju, dok u Federaciji ove ovlasti ima ministarstvo. Pripreme u ovom području zaostaju.

Uopšteno gledano, pripreme koje Bosna i Hercegovina vrši kako bi ispunila standarde EU na području energije su počele, ali su i dalje u početnoj fazi. Međutim, investiciona ulaganja u energetski sektor u BiH nisu značajno umanjena zbog globalne krize, a možemo konstatovati da kriza nije značajno uticala na energetski sektor u BiH. Za sada se u Bosni i Hercegovini realizuju projekti finansirani od strane Svjetske banke, pri čemu se najveći obim ulaganja odnosi na uključivanje BiH u regionalno tržište Jugoistočne Evrope.

REFERENCE

1. Commission of European Communities (2007a) *Prospects to the internal electricity and gas market*, SEC(2007) 12 Commission Staff Working Paper, Brussels;

2. Commission of The European Communities (2007b) *Inquiry pursuant to Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 into the European gas and electricity sectors (Final Report)* SEC(2006) 1724, Brussels;
3. Directive 2003/54/EC – Internal market in electricity, Official journal of European Union;
4. Kokorović, M. (2006) *Uloga Svjetske banke u finansiranju razvoja elektroenergetskog sektora u BiH, Tranzicija*, br. 17-18, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, p. 103 – 120.
5. Kokorović, M. (2008) *Liberalizacija elektroenergetskog sektora u Bosni i Hercegovini i implikacije na kretanje cijena električne energije*, Ekonomska revija, br. 12, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, p. 227 – 238.
6. Kušljugić, M. (2007) *Politička ekonomija i reforma elektroenergetskog sektora (Iskustva i reforme u Bosni i Hercegovini i Jugoistočnoj Evropi)*, VIII savjetovanje BiH komiteta, [CD ROM]. Neum, CIGRE;
7. Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH (2008) *Studija energetskeg sektora u BiH, Modul 6 – Okvir za regulaciju i restrukturiranje elektroenergetskog sektora (nacrt konačnog izvještaja)*, Dostupno na: http://www.mvteo.gov.ba/home/docs/reports/M6_Finalni_nacrt.pdf [10. juli 2008. godine];
8. www.derk.ba - Državna regulatorna agencija za električnu energiju Bosne i Hercegovine
9. www.elektroprivredabih.ba - Elektroprivreda BiH
10. www.eia.org - Energy Information Administration;
11. www.worldbank.org Svjetska banka
12. www.worldenergy.org/ - World Energy Council, Conference proceedings – Rome 2007

TRANSMISIJSKI MEHANIZAM KRIZE SEKUNDARNIH HIPOTEKARNIH ZAJMOVA NA GOSPODARSTVO BOSNE I HERCEGOVINE

Dario Grgić¹

¹mr.sc. Dario Grgić, JP HT d.d. Mostar, Maršala Tita do br. 34, Tuzla, BiH, dario.grgic@hteronet.ba

Ključne riječi: Financijska kriza, Kamatne stope, Sekundarni hipotekarni zajmovi.

ABSTRAKT

Utjecaj financijskih kriza na ukupno svjetsko gospodarstvo, bez obzira na ishodišta istih, već je odavno postalo realnost, te se zbog isprepletenosti međunarodnog financijskog tržišta brzo prenosi sa jedne na drugu državu, prerastajući iz financijske u gospodarsku krizu. Cilj ovog rada je prezentirati utjecaj najnovije financijske krize, koja je pokrenuta slomom tržišta sekundarnih hipotekarnih zajmova u SAD-u te prezentirati transmisijski mehanizam ove krize, odnosno posljedice koje je ista ostavila na realnom sektoru malih otvorenih gospodarstava tranzicijskih zemalja, a posebno na ekonomiju Bosne i Hercegovine. U tom kontekstu potrebno je prezentirati uzroke koji su doveli do posrtnja financijskog tržišta u SAD-u, te premještanja učinaka financijske krize na realno gospodarstvo, nakon čega je neminovno došlo do brzog pojavljivanja prvih simptoma slabosti financijskih i gospodarskih sustava širom svijeta. S obzirom da niti Bosna i Hercegovina nije ostala imuna na negativne gospodarske trendove (zbog upućenosti ekonomije Bosne i Hercegovine na zemlje Europske Unije), bit će proanalizirane osnovne smjernice utjecaja financijske krize na domaće gospodarstvo, što je posebno zanimljivo uzevši u obzir vrlo rigidni monetarni sustav koji je implementiran u Bosni i Hercegovini.

Financijske krize su posljednjih nekoliko desetljeća prerasle u glavne uzročnike globalnih ekonomskih nestabilnosti. Sve intenzivnijim razvojem međunarodnog tržišta kapitala, kao i financijskih instrumenata, stvoreni su preduvjeti za brzu mobilnost kapitala između različitih svjetskih ekonomija, čime je također generirana mogućnost globalnih ekonomskih i financijskih kriza. Ove su krize odavno prestale biti samo problem gospodarstava u kojim su iste imale ishodište, nego su upravo zbog gore prezentiranih razloga postale nadnacionalni fenomen, koji se brzo premješta na cjelokupno svjetsko gospodarstvo. Naime, već je velika ekonomska kriza koja je počela padom burze u New Yorku 24.10.1929. (datum koji je u literaturi poznatiji pod nazivom „crni četvrtak“), nakon čega se proširila na ostatak svijeta, ukazala na povezanost svjetskih ekonomija, što je prvi put u povijesti ukazalo na potrebu za aktivnijom makroekonomskom ulogom države u preveniranju i suzbijanju financijskih i gospodarskih kriza, bez obzira što ishodište krize obično nije u domaćem gospodarstvu, a to se načelo održalo i do danas. Također, uzrok velike depresije od 1929.-1933. godine, upravo leži u špekulativnom ulaganju i prenapuhanom tržištu kapitala, prije svega tržištu nekretnina, čemu je doprinijelo i nerazborito ulaganje i poslovanje bankarskog sektora. Depozite iz svog portfelja, banke su ulagale u rizične dionice na tržištu kapitala (prije svega građevinskog sektora), što je nakon pada burze dovelo do tzv. „juriša na banke“. Sve je to rezultiralo donošenjem tzv. Glass-Steagallovog zakona. Na taj način, u SAD-u je odvojeno investicijsko od komercijalnog bankarstva, dakle komercijalnim bankama je bilo zabranjeno bavljenje investicijskim aktivnostima i obratno. Ti su efekti znatno potkopali konkurentnost bankarskog sektora SAD-a u odnosu na druge financijske institucije širokog raspona usluga. Zbog toga je i Graham-Lilly-Bleach zakonom poništen prethodni zakon iz 1933. godine.

Krah Njujorške burze bio je samo potvrda da financijski udari i krize u pojedinoj zemlji poprimaju nadnacionalni karakter, naročito ako se uzmu u obzir događaji poput naftnog šoka 70-tih godina prošlog stoljeća i prve dužničke krize 70-tih i 80-tih kada se, nakon razdoblja ekspanzivne fiskalne politike vezanih za različite ekonomske programe počelo pribjegavati restriktivnoj fiskalnoj politici i uravnoteženju proračuna što iz različitih razloga nije polučilo uspjeh, te su SAD postupno počele prerastati iz najvećeg vjerovnika u jednog od najvećih dužnika. Proračunski deficit SAD danas iznosi preko 3% ukupne svjetske potražnje i ukoliko bi se ekspanzivno krenulo u proces uravnoteženja proračuna posljedice za svjetsko gospodarstvo bi bile vrlo teške

.. Dakle, ekonomska kriza iz 1929. godine, vrlo je relevantna s obzirom da su se uzroci krize nalazili u financijskom odnosno bankarskom sektoru, tako da je ista imala karakter i financijske krize. Nakon 1933. godine, svijet su potresale mnogobrojne ekonomske odnosno financijske krize poput već spomenutog naftnog šoka 70-tih godina prošlog stoljeća te valutne krize koja je 1997. godine prouzrokovala dugogodišnju recesiju moćnih istočnoazijskih gospodarstava poput Japana, a efekti krize su se osjetili u cijelom svijetu. Ne treba zaboraviti niti meksičku tzv. tekila krizu, koja je podigla zabrinutost investitora i utjecala na reduciranje ulaganja na oba američka kontinenta a relevantna je i ruska gospodarska kriza čiji su efekti značajno utjecali na gospodarstva većine zemalja bivšeg Istočnog bloka, dok je za ovaj rad posebno važna je i kriza na američkom tržištu sekundarnih hipotekarnih zajmova, čije se posljedice i nakon tri godine od nastanka krize, sa većim ili manjim intenzitetom, još uvijek osjećaju u mnogim svjetskim gospodarstvima.

kriza sekundarnih hipotekarnih zajmova koja je 2007. godine najprije pogodila tržište SAD-a, ne samo da je pokazala ranjivost gospodarstva drugih zemalja na krize u financijskom sustavu SAD-a nego je u velikoj mjeri ukazao na precijenjenost, u konkretnom slučaju tržišta nekretnina u SAD-u, čiji je primarni uzrok vještački generirana potražnja sa sve manje prihvatljivim kolateralima na izdavanje kredita. Zbog potrebe za stalnim generiranjem novih financijskih sredstava dolazi do kreiranja financijskih instrumenata na temelju stvorenog potraživanja, a time i do međusobnog prebacivanja rizika, a u slučaju financijskih poteškoća originalnog dužnika, i do kolapsa institucionalnih investitora.

Međutim, kriza koja je pogodila tržište sekundarnih zajmova i koja je refleksiju imala i na tržišta drugih zemalja (ponovo zbog uključenosti inozemnih investitora u financiranje američkog gospodarstva), dovela je do niza pitanja vezanih za transparentnost američkog financijskog sustava, s obzirom da je nakon pada Enrona i Worldcoma nastavljen poroznost u regulaciji financijskih tržišta, gdje su investicijske banke koristeći rupe u zakonu i financijski inženjering uspjevale prenapuhavati strukturu svojih bilanci, što se na kraju pokazalo fatalnim za mnoge financijske institucije.

Financijske krize su već odavno izgubile lokalni karakter razvojem globalnog tržišta i sve većom internacionalizacijom poslovanja financijskih institucija. Naime, većina svjetskih gospodarstava su davno već prerasla financiranje isključivo domaćom akumulacijom štednje, i za potrebe razvoja su primorane okretati se vanjskim izvorima financiranja koristeći usluge raznih financijskih institucija i sve širi dijapazon financijskih instrumenata, naravno sve u svrhu prikupljanja sredstava za obavljanje poslovnih aktivnosti.

Financijske krize koje su postale učestale nakon 80-tih godina prošlog stoljeća, nastupale su u različitim intervalima i fazama konjunktornog ciklusa, te su time demantirale teorije o poslovnim ciklusima, koje pretpostavljaju određenu predvidljivost u pojavljivanju ekonomskih kriza. Time značaj financijskih kriza posebno dolazi do izražaja i nameće potrebnu stalne i proaktivne legislativne i monetarne politike, na razini svih dominantnijih gospodarstava u svijetu, kako bi se prevenirali eventualni uzročnici krize, te se spriječilo njihovo prenošenje na druga zemlje.

Prije nego se proanalizira utjecaj aktualne financijske krize na svjetsko gospodarstvo a posebno na tranzicijske

zemlje među kojima se nalazi i Bosna i Hercegovina, potrebno je proanalizirati uzroke pojavljivanja jedne od najtežih finansijskih i gospodarskih kriza nakon 1933. godina, koje imaju nekoliko zajedničkih osobina koje su djelovale kao svojevrsni okidač kriza, a to je špekulativni karakter poslovanja dominantnih finansijskih institucija, od kojih je spirala krize i krenula. U nastavku će biti prezentiran način na koji je tržište sekundarnih hipotekarnih kredita pokrenula finansijsku i ekonomsku krizu globalnih razmjera.

Sekundarni hipotekarni zajmovi su namijenjeni korisnicima kredita koji su procijenjeni kao visoko rizična kategorija. Iako se ova vrsta hipotekarnih zajmova pojavila na tržištu prije nekoliko desetljeća, do njihove značajnije ekspanzije nije došlo sve do sredine 90-ih godina XX. stoljeća. Njihov porast bio je podržan inovacijama, kao što su u prvom redu razvoj procjene kreditnog potencijala dužnika, što je olakšalo investitorima procjenu i vrednovanje rizika, iako se sama evaluacija kreditnog potencijala, koju su u pravilu provodili brokeri, pokazala kao kamenčić koji je pokrenuo lavinu prema krizi finansijskog sustava. Također, regulatorne promjene kao i neprestani rast tržišta hipotekarnih zajmova, povećao je mogućnost prodaje zajmova institucionaliziranim posrednicima putem sekuritizacije, što je ubrzalo protok kapitala, s obzirom da potraživanja po osnovi kredita više nisu bila blokirana u aktivi, nego je to potraživanje utrženo. Posrednici su nadalje stvarali fondove hipotekarnih zajmova koje su cijepali na manje dijelove te ih prodavali.

Površno gledano, ovakav model je omogućavao vjerovnicima, ali i kreditnim dužnicima, veći pristup tržištu kapitala, smanjujući transakcijske troškove, te omogućavajući disperziju rizika. Kao rezultat ponude drugorazrednih hipotekarnih kredita, stopa stanovništva sa vlastitim stambenim prostorom se povećala sa 64% 1994. godine na 68%, posebno u segmentu kućanstava sa nižim dohotkom.[1]

Međutim da bi ovakav sustav funkcionirao nužna je bila ravnoteža svih faktora, prije svega održive kamatne stope i konstantnog rasta cijena nekretnina, što se poslije pokazalo kao uzrok kolapsa čitavog sustava. Naime, respektirajući sve koristi sekundarnih hipotekarnih zajmova, sve lakši pristup ovakvim kreditima također imao je i svoje negativne aspekte. Uzevši u obzir visoki kreditni rizik i finansijske uvjete, vjerojatnost bankrota dužnika po drugorazrednim hipotekarnim kreditima je znatno veća nego kod primarnih hipotekarnih zajmova. Posljedice po vlasnike nekretnina mogu biti vrlo ozbiljne s obzirom da se suočavaju sa mogućnošću ovrhe nad hipotekom, gubitkom akumulirane vrijednosti nekretnine te sa smanjenom mogućnošću pristupa kreditima.

Proces izdavanja drugorazrednih hipotekarnih kredita funkcionira u nekoliko koraka. Prije svega izdavanje istih obično započinje dolaskom korisnika kredita brokeru ovlaštenom za trgovanje nekretninama. S obzirom da je bonitet budućeg kreditnog dužnika u pravilu nizak, kao osiguranje plaćanja kredita uzima se vrijednost nekretnine koja je na američkom tržištu u stalnom porastu. S obzirom na tu činjenicu, kapacitet kreditnog dužnika u samom početku pada u drugi plan (jer je vraćanje kredita zagarantirano rastućom cijenom nekretnine). Također, ugovor o kreditu pretpostavlja obračunavanje nižih kamatnih stopa u početku trajanja ugovora, te njihovo naknadno povećavanje. Kako brokeri ne snose rizik oko otplate kredita, a za svoje posredovanje dobivaju poziciju, razumljivo je ne baš pretjerano interesiranje za rigoroznijom procjenom kreditnog rizika.

Disperzija rizika se nastavlja kupovinom potraživanja po hipotekarnim kreditima od strane investicijske banke koja provodi sekuritizaciju, formirajući zadužnice na osnovu potraživanja po izdanim kreditima, te koristeći hipotekarne zajmove kao kolateral, uz obećanje plaćanja investitorima nakon otplate hipotekarnog zajma od glavnog kreditnog dužnika. Zadužnice izdane na temelju hipotekarnih kredita se prodaju institucionalnim investitorima-osiguravajućim društvima, bankama i javnom sektoru.

Epilog priče je uglavnom poznat, pritisnuti rastućim kamatnim stopama kreditni dužnici su sve teže u mogućnosti

podnositi teret otplate kredita, a kako se broj ovrha povećava, dolazi do pada vrijednosti nekretnina što dovodi do ugrožavanja svih sudionika povezanih ovim financijskim transakcijama.

Investicijske banke nisu bile u mogućnosti pokriti mjesečna plaćanja po osnovi izdanih zadužnica, s obzirom da nije pritjecalo dovoljno novca od strane korisnika hipotekarnih kredita. S druge strane postojalo je nekoliko pogrešnih pretpostavki, u prvom redu uvjerenje da zbog rasta cijena nekretnina sigurnost pokriva odobrenih kredita neće biti upitna. Osim toga, a na temelju prve pogrešne pretpostavke, zadužnice koje su bile osigurane, nisu bile pokrivena niti izbliza dovoljnom količinom novca jer se nije očekivao tako visok procent bankrota koji je potresao SAD.

Kamatne stope su godinama u SAD-u bile relativno niske i banke su nudile razne zajmove ne birajući previše korisnike kredita. Tako su kredite dobivali mnogi koji nisu dobro stajali financijski i godinama su otplaćivali kamate prije nego što su uopće počeli otplaćivati glavnicu. Kamatne stope jedno su vrijeme bile niske, ali kad su počele rasti, pokazalo se da je tržište precijenjeno. Ljudi su odjednom morali mjesečno plaćati puno više za te kredite i mnogi si to nisu mogli priuštiti. Počeli su masovno prodavati kuće i njihove cijene naglo su padale. Veliki broj kredita se nije odnosio samo na kuće nego i za aute, školarine za skupe koledže i sl..

Drugi dio priče odnosi se na derivate, odnosno financijske instrumente općenito, jer se mnogo njih baziralo na tim zajmovima. Pojednostavljeno, banke su te zajmove „razbijale“ na manje dijelove i prodavale ih dalje drugim investitorima kako bi ulagale u druge oblike imovine. Kad ljudi više nisu mogli otplaćivati zajmove bankama i kad su pojeftinile nekretnine, novac su izgubile i banke koje su dale kredite, ali i investitori koji su od banke otkupili dijelove zajmova. Posljedica svega toga bila je da su ljudi prestali trošiti - a to je najveći udarac za ekonomiju neke zemlje.

Ova se kriza odmah osjetila i na drugom kraju svijeta, jer kad Americi ide loše, gospodarski slabi i Kina, kojoj glavni dio prihoda dolazi od izvoza u SAD. Tako su i azijske tvrtke počele gubiti na vrijednosti, što je rezultiralo lančanom reakcijom koja se osjetila na svim svjetskim burzama. Cijene dionica pritom padaju i zbog psihološke nesigurnosti koja zavlada kod takvih kriza, jer kad počnu crni dani, ljudi počnu precjenjivati rizik te postanu zainteresirani samo za ulaganja u sigurne investicije poput američkih državnih obveznica. Time dodatno ruše ekonomiju, bez razloga - samo iz straha.

2007. i 2008. godine broj propusta u kontekstu drugorazrednih hipotekarnih zajmova sa promjenjivom kamatnom stopom se naglo povećao. Dio hipotekarnih zajmova čije je plaćanje kasnilo 90 ili više dana, odnosno zajmova zbog čijeg je neotplaćivanja provedena ovrha, narastao je na 15% 2006. godine, tri puta više nego godinu ranije. Također je došlo i do pogoršanja kvalitete kvazi primarnih zajmova (koji su po kreditnom riziku sigurniji od sekundarnih, ali još uvijek nemaju karakteristike primarnih zajmova) u tzv. A sekuritiziranom fondu sa vrlo povoljnim kreditnim rejtingom. Broj ovrha je u pravilu bio veći u državama sa lošijom ekonomskom pozicijom kao i područjima sa izrazitim padom cijena nekretnina.[2]

Sekundarni hipotekarni krediti nastali 2005. i 2006. godine su se pokazali najrizičnijima s obzirom da je plaćanje mjesečnih anuiteta prestajala nakon samo jednog ili dva mjeseca. Naglo pogoršanje stanja 2006. godine koje se reflektiralo u padu cijena nekretnina dodatno je oslabilo poziciju korisnika hipotekarnih kredita. U situaciji redefiniranja kamatnih stopa i niskih cijena nekretnina, mnogi su vlasnici nekretnina bili prisiljeni na refinanciranje novim zajmom.

Prema mišljenju Nouriel Roubinija, uglednog profesora međunarodnih financija sa sveučilišta New York, kriza koja je započela s problemima naplate drugorazrednih hipotekarnih kredita u SAD-u daleko je od svršetka. Profesor Roubini predviđa da će ona dovesti do trajnog povećanja kreditnih spreadova zbog promjene odnosa investitora

prema riziku. To znači da će središnje banke imati vrlo malu moć promjenama osnovnih kamatnih stopa neutralizirati promjenu apetita odnosno averzije prema riziku. Roubini smatra da će vrlo brzo i dio tzv. prvorazrednih hipotekarnih kredita u SAD-u nastao neopreznim kreditiranjem (posebno kreditni portfelji nastali 2005. i 2006. godine), pojačati učinke krize. Doći će do ozbiljnog usporavanja tempa rasta kredita i trajnog strukturnog rasta cijene kapitala (zbog rasta premije na rizik), praćenog očekivanim padom cijena nekretnina u SAD-u između 15% i 20%. [3]

Roubini međutim ističe da čak i takvi negativni trendovi na hipotekarnom tržištu ne bi mogli izazvati recesijske tendencije u SAD-u ako se ne bi prelili na druge segmente gospodarstva. Mehanizam transmisije leži u promjenama osobne potrošnje. SAD ima jednu od najvećih sklonosti potrošnji s udjelom osobne potrošnje u BDP-u od 72% (usporedbe radi, u Hrvatskoj je taj udjel manji za cijelih desetak postotnih bodova). Rast osobne potrošnje predstavljao je glavni zamah gospodarskoga rasta proteklih godina, ne samo u SAD-u, već i u globalnim regijama iz kojih SAD uvozi mnogo proizvoda. To se prvenstveno odnosi na Aziju, s naglaskom na Kini, koja proizvodi najveći dio dobara koje troše rastrošni američki potrošači. [4]

Porast osobne potrošnje u SAD-u je bio u najvećoj mjeri potaknut tzv. «učinkom bogatstva». Širenje vlasništva nad nekretninama na sve veći broj kućanstava i udvostručenje tržišne vrijednosti nekretnina tijekom proteklih deset godina permanentno su povećavali neto vrijednost glavnice američkih kućanstava što je poticalo na dodatna zaduživanja, iz kojih je financirana dodatna potrošnja. Očekivani pad cijena nekretnina potaknut će obratni slijed događaja zbog kojih će doći do pada potrošnje i ozbiljnih recesijskih učinaka u skoroj budućnosti (koji se neće moći neutralizirati smanjenjem kamatnih stopa središnje banke jer se neće raditi o problemu nelikvidnosti već o problemu nesolventnosti -nenaplativosti hipotekarnih kredita).

Utjecaj financijske krize nastale usljed propasti tržišta drugorazrednih hipotekarnih kredita imala je višestruke negativne efekte i na ekonomije tranzicijskih zemalja a time i Bosne i Hercegovine. Kako je prethodno spomenuto, zbog sve naglašenije internacionalizacije poslovanja i povezanosti i isprepletenosti financijskih tijekova u svijetu, neminovno je bilo da su se posljedice financijske krize iz SAD-a vrlo brzo proširile i na ostale dijelove svijeta. Ta činjenica se prije svega reflektirala kroz pad indeksa većine svjetskih burzi, koji je potaknut gubitkom vrijednosti dionica mnogih kompanija usljed usporavanja gospodarske aktivnosti prije svega u SAD-u a nakon toga i u ostatku svijeta. U tom kontekstu je počeo preovladavati jedan od osnovnih mehanizama ekonomije gdje zbog krize na financijskom tržištu dolazi do smanjenja potrošnje odnosno potražnje, kao osnovne komponente gospodarske aktivnosti, nakon čega se smanjuje proizvodnja, investicije, i na kraju BDP. Pad gospodarske aktivnosti u jednoj zemlji, prenosi se i na trgovinski relevantne partnere (slučaj Kine i SAD-a), koje počinju osjećati posljedice gospodarske malaksavosti u drugoj zemlji. Na taj način financijska kriza prerasta u krizu cjelokupnog gospodarskog sustava, a tranzicija krize osim financijske komponente putem financijskog tržišta, odvija se i drugim kanalima putem deficitarne trgovinske razmjene i sl.

Također ne treba zaboraviti niti već spomenutu psihološku komponentu krize, s obzirom da je po definiciji sklonost štednji izraženija u periodima silaznog konjunktornog ciklusa kao i različitih poremećaja u gospodarstvu (poput inflacije), što dovodi do odvratanja od uobičajene razine potrošnje i ulaganja u visokobonitetne instrumente financijskog tržišta, kao i transformacije likvidne u oblike imovine sa niskom fluktuacijom vrijednosti (poput zlata).

Transmisijski mehanizam premještanja krize imao je sličan efekat i na tržište Bosne i Hercegovine. Usljed posustajanja trgovinski najvažnijih partnera, kriza se neminovno reflektirala i na domaće tržište. Pad potražnje na tržištima zapadne Europe, dodatno je pogoršalo ionako slabe izvozne performance gospodarstva Bosne i Hercegovine, što se reflektiralo u već spomenutom automatskom kontrakcijskom mehanizmu gospodarstva- smanjenju proizvodnje, valovima otpuštanja radnika, rastu nelikvidnosti i sl. Posljedično je značajno smanjen i uvoz. Iako bi ovaj statistički podatak u neim drugim okolnostima sigurno bio pozdravljen, pad uvoza posljedično je doveo do znatnog smanjenja proračunskih prihoda po osnovu carina, akciza i PDV-a, što je utjecalo na pojavu ogromnog i neodrživog proračunskog deficita i nužnosti traženja pomoći od MMF-a koji je rezultirao kreditom od 1,2 milijarde €.

Također ne treba zaboraviti niti financijsku komponentu globalne krize. Naime zbog logično sve veće cijene kapitala na međunarodnom tržištu, kamatne stope u Bosni i Hercegovini su se znatno uvećale, daleko iznad prosjeka u Europskoj Uniji, a za to postoji nekoliko razloga:

- visina kamatne stope između ostalog ovisi o visini kamate EURIBOR-a, međunarodnog međubankarskog tržišta na kojem se banke zadužuju, kreditnom rejtingu odnosno riziku zemlje (koji je u slučaju Bosne i Hercegovine prilično nezavidan), kao i od kamatne marže, koju određuju banke u skladu sa svojom politikom. Međutim, s obzirom da je velika većina bankarskog sektora u inozemnom vlasništvu, profitno upravljane banke su, čini se, već nekoliko puta neopravdano podizale kamatne stope;
- iako je je Europska središnja banka u okviru svoje monetarne politike znatno spustila ključnu kamatnu stopu, refleksije ovakvih poteza najvažnije monetarne institucije u Europskoj uniji je ostala bez reakcije u domaćem bankarskom sustavu koje je održalo politiku skupog novca unatoč reakcijama ključnih financijskih institucija u Europi i Svijetu;
- Centralnoj banci Bosne i Hercegovine, s obzirom da funkcionira po principu valutnog odbora, strogo je zabranjeno davanje zajmova komercijalnim bankama odnosno djelovanje po načelu „posljednjeg utočišta“ kao i niz drugih radnji kojima bi utjecala na povećanje količine novca u optjecaju a time i na smanjene kamatnih stopa bankarskog sektora, poput operacija na otvorenom tržištu i diskontne politike. Djelujući kao valutni odbor, Centralna banka Bosne i Hercegovine nema mogućnost koristiti diskrecijske monetarne ovlasti poput drugih središnjih banaka, nego joj je kao sredstvo eventualnog utjecaja na kamatne stope, ostavljena samo mogućnost promjene stope obvezne rezerve, koja se u pravilu, kod tradicionalno uređenih centralnih banaka,

primjenjuje tek nakon iscrpljivanja drugih raspoloživih mogućnosti u kontekstu utjecaja na monetarnu politiku.

Također, utjecaj vanjskih šokova poput povećanja cijena hrane i energenata na svjetskom tržištu, doprinijelo je razvoju nemonetarnih efekata inflacije, koji nisu pod jurisdikcijom monetarnih vlasti, te se ne mogu ublažiti tradicionalnim instrumentima monetarne politike, iako to pod okriljem sadašnjeg režima Centralne banke Bosne i Hercegovine nije niti moguće.

Također ne treba zaboraviti niti godinama prisutnu fiskalnu nedisciplinu u Bosni i Hercegovini, gdje je nekontroliranim proračunskim izdacima, poput konstantnog porasta plaća u javnom sektoru, stvoren deficit od 400 milijuna €, što je također jednim dijelom doprinijelo razvoju inflatornih tendencija. Zbog svih ovih prezentiranih razloga, inflacija je u Bosni i Hercegovini prvi put nakon više od deset godina primjene valutnog odbora i njegove rigidne monetarne politike, premašila razinu od 10%, za razliku od 3,75% na tržištu Eurozone.

Dakle porast inflacije uvjetovane vanjskim šokovima kao i proračunskom nedisciplinom dodatno je utjecao na povećavanje ionako previsoke kamatne stope, što je opet destimuliralo investicije poduzeća, a značajno je smanjeno i zaduživanje građana posebno za kupovinu stambenog prostora (ali i drugih oblika individualne potrošnje), čime je kriza prenesena i na građevinski sektor odnosno tržište nekretnina, što je dodatno produbilo spiralu krize koja se usljed pada potražnje manifestirala preko smanjenja investicija građevinskog sektora, pada zaposlenosti, pada potrošnje i na kraju smanjenja BDP-a.

Osim toga, nužno je primijetiti razliku u mehanizmima suzbijanja krize u velikim gospodarstvima u odnosu na male otvorene ekonomije poput Bosne i Hercegovine. Naime, borba protiv financijske i ekonomske krize u gospodarstvima poput SAD-a i Velike Britanije uključivale su smanjivanje referentnih kamatnih stopa od strane središnjih banaka, čime se povećavala razina jeftinijeg novca kroz dostupnije kredite, te se time nastojalo utjecati na porast investicija, potrošnje, proizvodnje, izvoza, a time i zaposlenosti, agregatne potražnje i na koncu BDP-a. Međutim, to je obrazac koji je prihvatljiv za snažne ekonomije sa tradicijom moćne domaće proizvodnje.

Primjer Bosne i Hercegovine i drugih manjih u regionu ukazuje na potpuno drugačiji recept. Zbog nepostojanja razvijenog domaćeg gospodarstva odnosno proizvodnje, naglasak se stavlja na štednju, odricanje od potrošnje, s obzirom da je u Bosni i Hercegovini, a tako i u drugim zemljama u regionu, prisutan ogromni nestrazmjer između uvoza i izvoza (na štetu uvoza), kao i izrazito dubok debalans fiskalnih prihoda i rashoda, te se na ovaj način nastoje obuzdati negativni trendovi u gospodarstvu, koji su u Bosni i Hercegovini krajem 2008. i početkom 2009. godine, zaprijetili bankrotom države, što je i rezultiralo intervencijom MMF-a.

REFERENCE

1. Bernanke,B., **Subprime mortgage lending and mitigating foreclosures**, U.S. House of Representatives,2007
2. Ibid, str. 3
3. Roubini,N., **The Risk of a U.S. Hard Landing and Implications for the Global Economy and Financial Markets**. 8220; Transkript seminara održanog 13. rujna u Međunarodnom monetarnom fondu.
4. Ibid, str. 5

PRETPOSTAVKE I OGRANIČENJA RAZVOJA TRŽIŠTA KAPITALA U BIH KAO PREDUVJET IZLASKA IZ EKONOMSKE KRIZE

ASSUMPTIONS AND LIMITATIONS IN CAPITAL MARKET DEVELOPMENT IN BOSNIA-HERZEGOVINA AS A ECONOMIC CRISIS COMING OUT PREREQUISITE

Nedim Saciragic¹, Tomislav Martinovic², Pedja Sarajlic³

¹Nedim Šaćiragić, Board President, Asset Management Ilirika DZU Ltd. Sarajevo

²Tomislav Martinović, Board Member, Fima Brokerage Ltd. Sarajevo

³Pedja Sarajlić, Board Member, Asset Management Blago Ltd. Sarajevo

Ključne riječi: investicijski fondovi, mirovinska reforma, profesionalni posrednici, regulatori, tržište kapitala

REZIME

Usvajanjem Zakona o Investicijskim fondovima i Zakona o tržištu vrijednosnih papira u FBiH krajem 2008. godine, pokrenuta je nova faza u razvoju tržišta kapitala u BiH, koja se odvija u vremenu svjetske ekonomske krize i značajno je njom uvjetovana. BiH se nalazi u situaciji gdje je neophodno da započne mirovinsku reformu, kada će nastanak mirovinskih fondova – privatno upravljanih, dodatno povećati potražnju za kvalitetnim vrijednosnim papirima, a posebno onim emitovanim od strane države. Sredstva mirovinskih fondova se smatraju izuzetno kvalitetnim s obzirom na njihovu veličinu te dugoročni karakter ulaganja. Njihova aktivnost može uticati na cjenovna kretanja na berzi, a njihovo postojanje govori o razvijenoj investicijskoj kulturi jedne zemlje. U ekonomskom sistemu države u kojoj ne postoje mirovinski fondovi, bankarski sistem se suočava sa velikim zahtjevima stanovništva za kratkoročnim oblicima štednje, naspram zahtjeva privrede za dugoročno raspoloživim izvorima sredstava, što je posebno na primjeru BiH primjetno i predstavlja priličan problem u funkcionisanju novčanih tokova.

U sklopu korporativne kulture, kao bitna odlika najvećeg broja preduzeća u BiH, je da nisu svjesna mogućnosti tržišta kapitala i da ih tek sporadično koriste. Naime, prikupljanje finansijskih sredstava preduzeća još uvijek rade podizanjem kredita (najčešće uz nepovoljne uslove i zalaganje imovine) i najčešće gotovo u potpunosti zanemarujući margine zaduženosti, odnos zaduženosti i kapitala te efekat poluge.

Generalno očekivanje od svih učesnika na tržištu jeste da je neophodno da se tržište kapitala približi malim ulagačima, da li kroz kampanju za profesionalno ulaganje sredstava ili kroz ulaganje u otvorene investicijske fondove ili kao približavanje buduće mirovinske reforme. Zato je neophodno da svi učesnici na tržištu kapitala razumiju ukupan okvir rada okruženja u kojem se pojavljuju kao aktivni sudionici, koji su to dostupni instrumenti tržišta kapitala i da djeluju kao aktivan partner državi u razvoju samog tržišta. Vrlo važno pri tome je razumijevanje upravljanja rizicima koji stoje iza svakog elementa tržišta kapitala, jer upravljanje rizicima predstavlja razliku između ulaska tj. izlaska iz krize.

Samo se zajedničkom akcijom i vlastitom inicijativom može doprinijeti većoj svjesnosti svih učesnika vezano na tržište kapitala i zajednički javni interes koji ono ima.

Keywords: investment funds, pension reform, professional intermediary, regulator, capital market

ABSTRACT

In the time of world economic crisis, which had also greatly influenced Bosnia-Herzegovina, new phase in capital market development in Bosnia-Herzegovina was set up on the way by adoption of Law on investment funds and Law on capital markets. There is a great need to initiate pension reforms by establishing pension funds – privately managed – which in effect will additionally increase quality securities demand, especially those issued by the government. Pension funds assets are considered as premium quality assets considering its volume and long-term investment properties. Not only that pension funds are indicator of how good investment culture and processes are developed in one country, but its activities can substantially influence stock market movements and liquidity. In the situation where there are no privately managed pension funds, there is a great pressure on banking system to tie short-term individuals savings to long-term economic investment needs creating thus major disturbances in central financial system cash flows.

As a part of their corporate culture, companies in BiH are mostly not aware of capital market possibilities and use it only on case-by-case need. Companies mostly raise necessary capital through bank loans (in most case with unfavorable terms by pledging their assets) that way completely neglecting indebtedness margins, debt-to-equity ratio and leverage effect.

Therefore the need that all capital market participants develop an understanding of scope-of-work framework and actively support government in capital market development itself and its instruments, greatly having in mind managing associated risk as a difference between coming out and going into crisis.

Only through joint forces and individual initiative of all capital market participants can there be higher awareness of capital market processes and its influence on common public interest.

UVOD – PRESJEK STANJA U BIH

Razvoj buzoavnog poslovanja u Bosni i Hercegovini može se ozbiljnije promatrati tek od 2003. godine, što u stvari predstavlja period od nekoliko godina do nastanka globalne financijske krize i njenog utjecaja na tržišta kapitala u BiH. Slaba ekonomija poslijeratne BiH, nagomilane probleme pokušavala je riješiti kroz privrednu tranziciju, po ugledu na zemlje iz regije koje su taj proces završile ili se nalaze na kraju procesa, što je bio i slučaj sa tržištem kapitala.

Međutim, nekoliko godina pred globalnu krizu, aktivnosti na financijskim tržištima, bile su karakterična po agresivnoj potražnji za prihodima među investitorima, što se odvijalo u okruženjima koja su okarakterisana niskim kamatnim stopama, niskom volatilnosti, stabilnom ekonomskom rastu i stabilnim cijenama. Pošto je borba za prihode rezultirala u sužavanju premija kreditnog rizika, postojala je bojazan od pogrešnog određivanja cijene rizika, gdje su vodeće svjetske institucije poput MMF-a, Europske Centralne banke itd., upozoravali na rizik nelikvidne imovine povezan sa tržištem koje je pokazivalo jasne znakove slabljenja. Sve bojazni iskazivane od ovih institucija su se i obistinile, krahom američkog tržišta «sup-prime» hipotekarnih kredita, čime je izazvan financijski poremećaj globalnih razmjera. Bit poremećaja kako na razvijenim tako i tranzicijskim tržištima leži u domenu određivanja cijene kreditnog rizika, koja je prouzročila povećanje premije rizika i snizila razinu pozajmljivanja (investiranja).

Naše tržište kapitala nespremno je dočekalo globalnu financijsku krizu, za što postoji više razloga, od kojih najveći leži u nerazumjevanju i nepoznavanju uloge tržišta kapitala u tranzicijskim privredama, kao i samom definiranju mjesta tržišta kapitala u privredi Bosne i Hercegovine. Snažan rast tržišta u prvoj polovici 2007.g., karakterističan i po izrazitoj likvidnosti, zaustavljen je te se tržište strmoglavilo do kraja 2008.g., skoro na nivo samog početka trgovanja burzi.

Tabela 1. Komparacija burzovnih indeksa regije

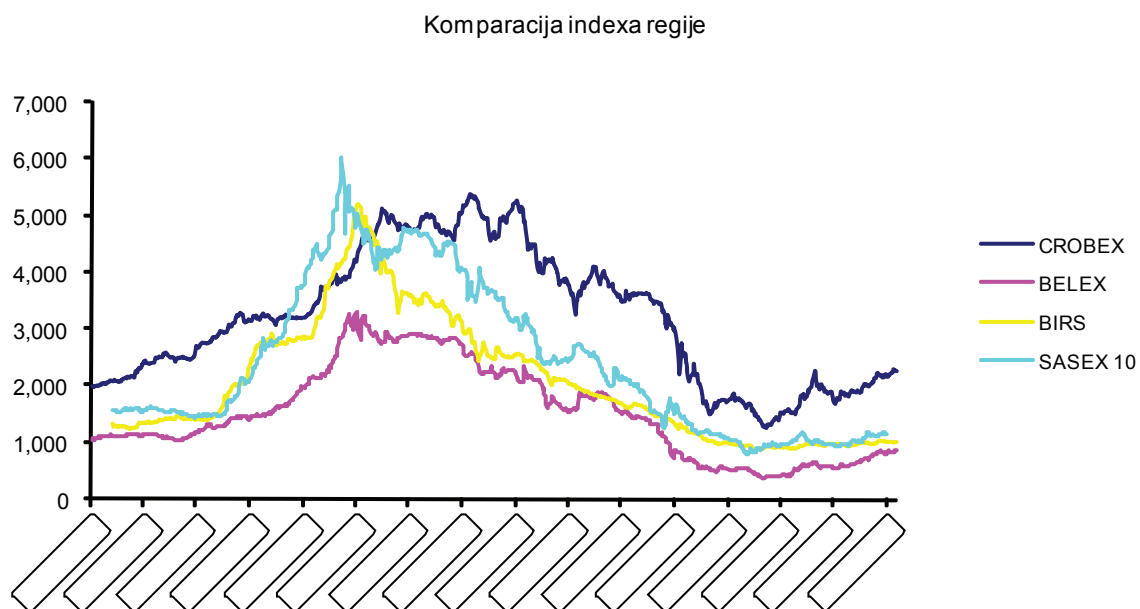
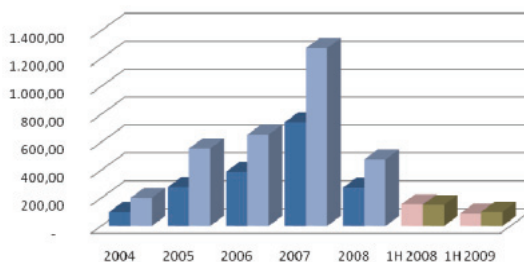


Tabela 2. Kratka komparacija burzi u BiH

	2008		1H 2009	
	SASE	BLSE	SASE	BLSE
Broj listanih kompanija	529	833	521	879
Tržišna kapitalizacija (mil.KM)	7.808	3.685	6.752	3.591
Promet (u KM mil.)	477	275	101,7	88,9
Prosječana mjesečni promet (u KM mili.)	39,8	22,9	16,95	14,8
SASEX-10	1.233,65		1.040,45	
BIRS		1.027,94		995,51



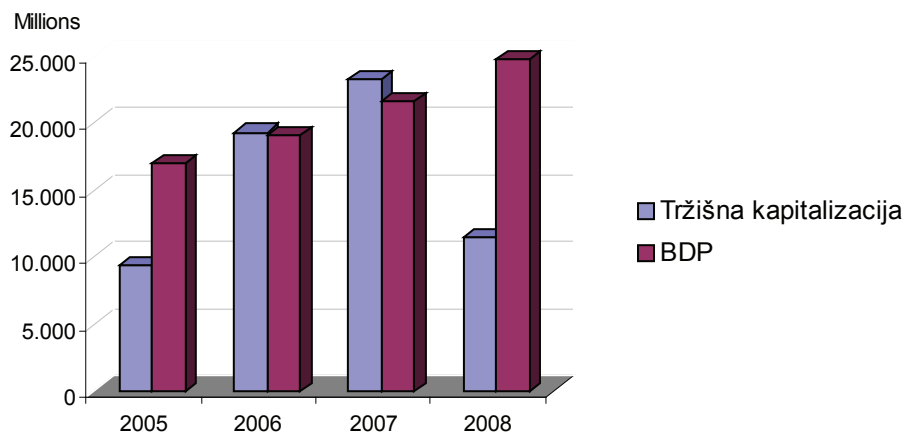
UKUPAN PROMET SASE NA BLSE

Izvor: SASE, BLSE, ZASE, BESE

Trgovanje na sarajevskoj i banjalučkoj burzi, pratilo je globalne trendove na tržištima kapitala. U prvoj polovici 2007 godine, ukupan promet rastao je iznad prosječno, praćen povećanjem cijena većine dionica i rastom indexa na oba tržišta. Od druge polovine 2007. g., pa do početka 2009.g., negativan trend uzrokovan "prenapuhivanjem" tržišta i globalna financijska kriza, gurnula je tržišta kapitala Bosne i Hercegovine na još veću periferiju financijskog svijeta. SASEX-10 i BIRS su vodeći indici tržišta kapitala Bosne i Hercegovine, koji predstavljaju performanse kompanija koje su listane na slobodnim tržištima oba tržišta kapitala. Ukupan promet za prvih šest mjeseci u 2009 godini, manji je za 37.76% u odnosu na isti period 2008. Umanjena likvidnost tržišta okarakterizirana je padom oba indexa u odnosu na isti period prošle godine. Međutim ako poredimo period u kojem je tržište doživjelo svoj vrh iz četvrtog mjeseca 2007, taj je pad mnogo veći, te je SASEX-10 manji za 86,65%, dok je BIRS manji za 83,16%.

Na žalost, pod utjecajem globalne financijske krize, naše tržište je postalo nelikvidno i nedovoljno „duboko“, što je osnovna karakteristika tržišta u nastajanju. Sve se to reflektira u nedostatku stabilnih i visokih dnevnih prometa, visokoj volatilnosti cijena dionica, postojanju brojnih izrazito nelikvidnih dionica te mogućnosti utjecaja na cijenu pri velikim transakcijama. Nasuprot tome, razvijena tržišta kapitala karakterizira visoka likvidnost koja omogućuje izvršavanje transakcija značajnih količina uz vrlo mali utjecaj na cijenu. Pokazatelji kao što su ukupni promet tržišta, koji se često upotrebljava kao pokazatelj likvidnosti, obrtaj prometa ili prosječna promjena vrijednosti indeksa, osobito u kontekstu usporedbe među tržištima, ne mogu dati tako preciznu sliku likvidnosti.

Zbog globalne integracije tržišta kapitala, investitori usmjeravaju svoja sredstva na ona tržišta na kojima očekuju veće prinose na ulaganja, pri čemu je u zadnjih 30 godina došlo do velikog porasta u kretanju kapitala između različitih tržišta. Dokaz tomu vidljiv je u sljedećem grafikonu, gdje je izrazito primjetan rast tržišne kapitalizacije obju burzi u BiH u odnosu na realni rast BDP-a, usljed aktivnosti stranih institucionalnih investitora. Stopa rast tržišne kapitalizacije u 2006.g. iznosila je 106%, dok je isti pokazatelj u 2007.g. bilježio rast od 20,5% u odnosu na godinu prije. Međutim relani BDP rastao je u istom periodu prosječnom stopom od 5,7%.

Tabela 3. Odnos tržišne kapitalizacije burzi u BiH I BDP-a

Izvor: SASE, BLSE, CBBiH

Dionička vrijednost od 1,07 KM po svakom KM-u BDP-a, jasan je pokazatelj stvaranja «balona» na burzama u BiH, što se već i pokazalo na kraju sljedeće godine, padom tržišne kapitalizacije na razinu od 11,5 milijardi (-50%). Mala tržišta i tržišta u razvoju promatrana iz perspektive likvidnosti, omogućavaju investitorima veće stope prinosa zbog volatilnosti cijena, ali i podrazumjevaju i veći rizik. Dok sa jedne strane veća razina nelikvidnosti neposredno vodi povećanom riziku ulaganja pri čemu su investitori izloženi i riziku od većih gubitaka, sa druge strane moguće je ostvarivanje viših prinosa nego na likvidnim i razvijenim tržištima. Investitori na tržištima poput našeg, ne mogu se pouzdati da će u svakom trenutku moći obaviti transakciju, posebno «paketnu» bez znatnije promjene cijene. Stoga, odsustvo nedovoljne razine likvidnosti sprečava veći dotok kapitala, što nam predstavlja osnovni «kamen spoticanja» u daljnjem razvoju tržišta kapitala, pri čemu se dokazuje tvrdnja da je likvidnost temeljni element u razvoju tržišta kapitala. Nelikvidnost tržišta prvo se očituje kroz izraženu volatilnost cijena vrijednosnih papira, što sa stajališta transakcijskih troškova predstavlja veliki rizik za investitore. Budući da likvidnost znatno varira kroz vrijeme, njena nepredvidivost predstavlja dodatni rizik za investitore.

1. KAKO ODGOVORITI NA KRIZU?

Gotovo dvije godine nakon što je prvi val krize hipotekarnog poslovanja u SAD-u pogodio finansijska tržišta, posljedice tog udara se danas mogu osjetiti u svim dijelovima svijeta. Globalna likvidnost, ne uključujući tu i likvidnost koju obezbjeđuju centralne banke, je znatno umanjena dok su se premije za rizik znatno povećale pa čak i za najbolje dužnike. Evropske banke, uključujući one u južnoj i istočnoj Evropi (SEE), su suočene sa problemima povećanja pokazateljima kapitala dobro iznad nivoa za koje se prije krize smatralo da su potpuno sigurni.

Iako je većina vodećih svjetskih stručnjaka do nedavno smatrala da kriza neće imati tako značajan učinak na zemlje SEE, ispostavilo se da su negativna očekivanja bila utemeljena. Neke zemlje koje je pogodila kriza još uvijek ostaju „zbunjene“ kako reagovati, koje su neophodne mjere koje se moraju usvojiti kako bi se ublažili efekti krize isl. Ako se ekonomija USA uzme kao najtransparentnija ekonomija u smislu finansijskog izvještavanja i novih politika koje se usmjeravaju na stress-testing scenarije, druge zemlje još uvijek poriču određene promjene koje je kriza donijela ili će donijeti.

Finansijska tržišta zahtijevaju jasne i određene politike koje su u skladu sa svim propisima u jednoj ekonomiji

kao odgovor na krizu, a koje moraju biti u skladu sa dugoročnim ekonomskim ciljevima. Analogno, da bi se donesene mjere mogle i primijeniti, potrebno je imati potpuno funkcionalna finansijska tržišta sa svim svojim institucijama i instrumentima.

Da bi se mogla izvesti reforma finansijskog sistema, država mora imati vrlo jake mehanizme u pogledu regulatornih agencija. Tu se prvenstveno misli na ujedinjavanje entitetskih agencija – Agencija za bankarstvo, Agencija za nadzor osiguranja, Komisija za vrijednosne papire – kako bi se efektivno moglo upravljati finansijskim tržištima na nivou države.

Jednom kada te agencije budu u potpunosti funkcionisale, biće neophodno urediti primarno i sekundarno tržište kapitala kao jedan od osnovnih preduslova za primjenu svih instrumenata. Tu se prije svega misli na jasan zakonski okvir te mjere na operativnom nivou: smanjenje transakcijskih troškova, što će utjecati na likvidnost tržišta kapitala, smanjenje rizičnosti i povećanu efikasnost tržišta kapitala.

Promjene i razvoj svih instrumenata tržišta kapitala u BiH najlakše će biti izvesti u bankarskom sektoru koji je jedan od najrazvijenijih sektora bh. privrede. U bankarskom sektoru će biti neophodno doći do razvoja investicijskog bankarstva nasuprot komercijalnog i univerzalnog bankarstva, a u pogledu finansiranja usvojiti cjenovno prihvatljive politike kreditnih plasmana – u onoj mjeri u kojoj će to realni sektor moći prihvatiti da bi bio u stanju finansirati razvojne projekte. U istoj mjeri će biti potrebno i mobilizirati štednju građana i privrednih subjekata, ali na način apsolutnog obezbjeđenja štednje u potpunom iznosu, a ne samo stimulativnim kamatnim stopama. Značajnu ulogu će odigrati i reforma rada osiguravajućih društava, što znači razvoj raznih tipova osiguranja pored onih osnovnih koji su danas prisutni. Osiguravajuća društva će imati značajnu ulogu u razvoju tržišta kapitala i u upravljanju efekata krize u smislu upravljanjem svojih sredstava tj. upravljanjem svojim aktivom i pasivom.

Učesnicima na tržištu kapitala bi trebalo biti omogućeno korištenje i dostupnost drugih oblika finansiranja umjesto skupih bankarskih kredita. Dio svog duga i razvojne projekte država može finansirati izdavanjem dužničkih vrijednosnih papira – obveznica na svim nivoima upravljanja: državnom, entiteskom, kantonalnom i municipalnom. Obveznice kao instrument finansiranja bi trebale koristiti i korporacije izdavanjem korporativnih obveznica, koje će imati utjecaja ne samo na inicijalno skupljanje sredstava i finansiranja investicijskih projekata, nego i kao instrument oživljavanja sekundarnog tržišta kapitala na kojem će se tim istim obveznicama trgovati. U tom smislu, biće neophodno jasno vrednovati obveznice na način da svi učesnici na tržištu kapitala mogu razumijeti krivu prinosa obveznica, a koja će utjecati i na druge segmente finansijskog tržišta.

Razvoj obveznica kao instrumenta tržišta kapitala i kao instrumenata finansiranja investicijskih razvojnih projekata će za sobom donijeti i razvoj finansijskih derivata (finansijskih izvedenica), koji će se koristiti kao instrumenti koji će osigurati stabilnost poslovanja subjekata na tržištu kapitala. Tu se prije svega misli na različite oblike forward ugovora (tj. futures ugovora kao standardiziranih oblika kojima se može i trgovati), razne vrste opcija, kombinovanih poslova swapova i hedgeva isl.

Značajnu ulogu u razvoju tržišta kapitala i njegovih instrumenata odigraće fondovi – bilo da se radi o otvorenim fondovima ili mirovniskim fondovima u smislu veličine sredstava kojima upravljaju i načinima rada. Jednom kada su osigurani uslovi i okvir razvoja tržišta kapitala u BiH i instrumenata tržišta kapitala neminovno je da će sljedeći korak biti razvoj ekzotičnih finansijskih izvedenica i strukturiranih finansijskih proizvoda, kotacije firmi iz zemlje na drugim berzama izvan zemlje (tzv. Cross listing), što će dovesti do ujedinjavanja tržišta kapitala na području bivše Jugoslavije (cross-border stock exchange mergers).

Najznačajnije promjene se moraju desiti u pravilima i načinu upravljanja rizicima. Neke zemlje koje je pogodila kriza još uvijek ostaju prekrivene izvjesnim velom nejasnoća. Ako se ekonomija USA uzme kao najtransparentnija ekonomija u smislu finansijskog izvještavanja i novih politika koje se usmjeravaju na stress testing scenarije, druge zemlje još uvijek poriču određene promjene koje je kriza donijela ili će donijeti. Finansijska tržišta zahtijevaju jasne i određene politike koje su u skladu sa svim propisima u jednoj ekonomiji kao odgovor na krizu, a koje moraju biti u skladu sa dugoročnim ekonomskim ciljevima.

Trošak krize se još uvijek procjenjuje zato što politike i akcije koje su donesene nisu išle u korak sa

deterijacijom bankarske aktive koja je dovela do nesolventnosti i kontrakcijom finansijskih aktivnosti, što se na kraju odrazilo na realnu ekonomiju. Šta su nas naučile krize iz prošlosti? S&L kriza (kriza štednje i plasmana u osamdesetim godinama 20. vijeka koja je označavala krah 745 štedno-depozitnih asocijacija, čiji je trošak procijenjen na 160 milijardi USD, od čega je 124,6 milijardi platila direktno vlasu USA, što je uticalo na veliki državni budžetski deficit u devedesetim) je pokazala da izdavanje garancija za depozite nije efikasno ukoliko se ukupna ekonomija kreće prema recesiji, zato što cijene imovine padaju, garancije se protestiraju, što povlači izdavanje novih garancija i potrebu za novim kapitalom. Slični zaključci se odnose i na „Japansku krizu“ gdje se držanje „zombi kompanija“ u bilansima banaka sa obećanjem priliva državnog kapitala pokazalo u potpunosti negativno.

Prethodne krize su pokazale da su skoro uvijek neophodna četiri koraka kako bi se ublažili efekti finansijske krize: 1. Potpuno efikasno tržište kapitala, 2. Obezbeđenje relevantnih depozita za vrijeme same krize kako bi se prepriječio udar na komercijalne banke, 3. Čišćenje loše aktive iz bilansa, 4. Dokapitalizacija „očišćenih“ i perspektivnih subjekata.

2. MIROVINSKA REFORMA KAO ŠANSZA ZA TRŽIŠTE KAPITALA U BIH?

Nakon svega gore navedenog može se vidjeti da je Bosna i Hercegovina prilično daleko od svih svjetskih trendova koji su vezani na tržište kapitala izuzev onih negativnih efekata koji u nerazvijenom sistemu kakav vlada u BiH nalaze pogodno tlo za svoju manifestaciju. U prva dva dijela rada su navedeni pravci u kojima su svjetske ekonomije djelovale i pravci u kojima bi tržište kapitala u BiH moglo da krene. Razrađivati svaku opciju pojedinačno bi zahtijevalo mnogo vremena i prostora tako da će se kao krajnji zaključak pokušati izvući reforma mirovinskog sistema kao nužnost koja se mora dogoditi i u BiH.

Najkraći presjek situacije vezane na reformu mirovinskog sistema se može dati kroz priloženu SWOT analizu:

a) Šanse

- jačanje svijesti da je nužna reforma zasnovana na ekonomskim osnovama,
- iskoristiti pozitivne primjere reformi iz zemalja okruženja,
- već učinjena reforma poreskog sistema – uvođenje PDV te priprema poreza na dohodak,
- snažan pritisak međunarodnih institucija za provođenje reformi,
- potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju EU,
- trend rasta ekonomske aktivnosti, proizvodnje, nivoa zaposlenosti itd,
- razvoj tržišta kapitala u posljednjih nekoliko godina gdje domaće berze imaju potrebu za novim instrumentima za trgovinu (naredni korak korporativne i državne obveznice).

b) Snage

- trend poboljšanja naplate i povećanja broja osiguranika (akcije suzbijanja rada na crno),
- sadašnji sistem u proteklim godinama se prilagođava novim uslovima i nastoji se što je više moguće smanjiti učešće instituta socijalne zaštite te prava osiguranika svesti samo na mirovine.

c) Slabosti

- neefikasnost korištenja postojećih resursa u cilju razvitka sistema,
- rad na crno i problemi u naplati doprinosa,

- neusklađenost propisa na entitetskom nivou,
- opterećenost sistema davanjima iz prethodnih perioda,
- nepostojanje jedinstvenog informacionog sistema na nivou BiH.

d) *Prijetnje*

- ukoliko se ne sinhroniziraju aktivnosti entiteta i Države reforma može doći u pitanje,
- ukoliko se ne uspostavi jedinstvena institucija sa jasnim nadležnostima moguća je konfuzija u primjeni propisa,
- ne usvajanje Ustavnih izmjena,
- nedostatak statističkih podataka o stanovništvu,
- kašnjenje reforme privatnog osiguranja.

Da bi uopšte mirovinski fondovi imali mogućnosti da ulažu sredstva koja prikupe, tržište kapitala jedne zemlje mora imati razvijene instrumente za ulaganje koje će ponuditi ovim fondovima. Sredstva mirovinskih fondova se smatraju izuzetno kvalitetnim s obzirom na njihovu veličinu te dugoročni karakter ulaganja. Njihova aktivnost može uticati na cjenovna kretanja na berzi, a njihovo postojanje (posebno privatno upravljanih mirovinskih fondova) govori o razvijenoj investicijskoj kulturi jedne zemlje. U ekonomskom sistemu države u kojoj ne postoje mirovinski fondovi bankarski sistem se suočava sa velikim zahtjevima stanovništva za kratkoročnim oblicima štednje naspram zahtjeva privrede za dugoročno raspoloživim izvorima sredstava.

Kao dio ukupne investicione slike o bh ekonomiji veoma je bitno napomenuti i negativnu sliku privatizacije u očima bh građana, koji su dobili certifikate odnosno vaučere, prodavali ih u bescijenje i gdje je u cijeloj državi stvoren negativan imidž ulaganja kroz fondove ili preko berze. Da bi se prikupila značajnija suma sredstava koje bh građani čuvaju biće potrebno da Država učini korake bar prema masovnoj informisanosti ljudi o potencijalima ovih oblika štednje, jer pojedinačne kampanje fondova nikako ne mogu postići značajniji efekat niti doprijeti do većine stanovništva. Nekoliko tek oformljenih otvorenih investicionih fondova predstavljaju pionire kojima će i biti najteže da stanovništvu BiH pokažu kakve mogućnosti imaju, a da smanje rizik nasumičnog ulaganja na berzi koje je veoma rizično.

Bitno je napomenuti da se o koracima koji se vode ka reformi mirovinskog sistema u BiH u medijima može čuti tek sporadično, bez detaljnijeg upoznavanja javnosti sa ciljevima i zadacima tako da postoji opasnost da se i bilo koji oblik reforme nađe pred negativnim stavom javnosti koja nije obavještena o aktivnostima i planovima. Mislim da je ovo veoma bitno i da se svakako može spomenuti kao primjer postojanja odnosno nepostojanja dovoljnog volumena javno dostupnih informacija.

Obveznice na bh tržištu još uvijek predstavljaju nepoznanicu. Sekundarno tržište do sada emitovanih obveznica tek treba da zaživi, a firme da spoznaju efekte ovakvog pribavljnja sredstava. Kao primjer vezan na državne obveznice se može uzeti izgradnja koridora Vc koji bi za državu mogao predstavljati odličan projekat koji bi se dijelom mogao finansirati i na ovaj način čime bi se dobila mogućnost da se aktivira značajan dio domaće štednje i da se smanji ovisnost o inostranim zajmovima. Također, još uvijek ni bh preduzeća ovakav vid prikupljanja sredstava uopšte ne vide kao opciju, dijelom zbog neobrazovanosti, a dijelom iz straha od odavanja informacija (za

emisiju obveznica nužno je uraditi prospekt objelodaniti informacije o poslovanju što bh firme nikako nisu spremne). Istina nekoliko firmi se pojavljuje kao izuzetak koji najavljuje bolje dane: emisija komercijalnih zapisa FIS Vitez, obveznica ASA Finance i MKD Sinergija.

Umjesto zaključka naglasićemo nekoliko ključnih karakteristika kvalitetno provedene mirovinske reforme koje bi se direktno mogle primijeniti i na bosanskohercegovačko društvo u slučaju da ista zaživi. Na makroekonomskom nivou individualni računi u mirovinskim fondovima povećavaju nivo nacionalne štednje, stope povrata na individualni računima mirovinske štednje su veći nego li u postojećem pay –as –you- go sistemu, u postojećem sistemu investiranje javnih fondova u privatne vrijednosnice nema makroekonomskih efekata dok privatno upravljani mirovinski fondovi najočitije funkcioniraju na odnosu rizika i nagrade odnosno poželjnosti diverzifikacije ulaganja mirovinskih fondova.

Reforma mirovinskog sistema predstavlja ozbiljnu političku odluku i njeno provođenje za vladajuću strukturu može rezultirati gubitkom glasačkog tijela na narednim izborima, osim ukoliko se provođenju iste i pozitivnim efektima ne pristupi sa najvećom ozbiljnošću. Edukacija stanovništva i otklanjanje svih nejasnoća u opravdanost reforme, koordinirane aktivnosti na reformi poreskog sistema, jačanje tržišta kapitala i emisija državnih dužničkih vrijednosnih papira predstavljaju integralni cilj reforme mirovinskog osiguranja jer su međusobno uslovljeni i zaostajanje razvoja jednog segmenta nužno uzrokuje slabosti cjelokupnog sistema. Sve dok se sistemski ne riješi pitanje mirovinske štednje građani koji imaju mogućnosti za dodatnu štednju će se odlučivati za različite oblike životnog osiguranja, koji sami po sebi, mogu biti samo dopuna kvalitetnom sistemu mirovinskog osiguranja. Posebno izražen problem u BiH proteklih godina jeste bio što su se stanovnici BiH odlučivali da uplaćuju životno osiguranje inostranim osiguravajućim društvima, čime su doprinosili da novac odlazi iz BiH.

Državni poticaji i poreske olakšice na ulaganja u dobrovoljne mirovinske fondove i uzajamne investicione fondove simultano će doprinijeti povećanju njihove imovine, većem ulaganju na tržištu kapitala, povećanju likvidnosti tržišta, rastu berzanskih indeksa, većem pritisku na sve učesnike na tržištu kapitala u pogledu transparentnosti, većim domaćim ulaganjem u državne projekte (bolja alokacija štednje), pozitivni efekti ne bi ostali neprimijećeni u međunarodnim okvirima te bi predstavljali dodatni stimulans za privlačenje novih inostranih ulagača. Sadašnji bankarski sistem i sistem osiguranja bi imao nove mogućnosti širenja palete svojih proizvoda i plasmana sredstava koje im stoje na raspolaganju.

LITERATURA

1. Adrian Blundell-Wignall, Paul Atkinson and Lee Se-Hoon,(2009), **Dealing with the Financial Crisis and Thinking about the Exit Strategy**, Financial market trends – ISSN 1995-2864, OECD 2009,
2. Pablo Antolini and Fiona Stewart,(2009), **Private Pensions and Policy Responses to the Financial and Economic Crisis**, Financial market trends – ISSN 1995-2864, OECD 2009,
3. Hans Blommestein, Pascal Janssen, Niels Kortleve and Juan Yermo ,(2009), **Evaluating Risk Sharing in Private Pension Plans**, Financial market trends – ISSN 1995-2864, OECD 2009,
4. Šaćiragić Nedim, Reforma mirovinskog sistema u funkciji razvoja tržišta kapitala u BiH, (2008), Magistrski rad

– Ekonomski fakultet u Sarajevu.

5. www.sase.ba
6. www.blberza.com
7. www.hanfa.hr
8. www.zse.hr
9. www.belex.rs

REFLEKSIJA EKONOMSKE KRIZE NA JAVNE PRIHODE U BOSNI I HERCEGOVINI

Belma Puška, Anel Imamović¹

¹Belma Puška, Anel Imamović, studenti drugog ciklusa studija (EFSA master), Ekonomski fakultet u Sarajevu, BiH

Ključne riječi: ekonomska kriza, javni prihodi

ABSTRAKT

Posebno područje interesovanja odnosi se na identifikaciju intenziteta uticaja krize na pojedine izvore javnih prihoda, te izoliranje tog uticaja od promjena koje su generirale državne politike, prije svega fiskalna. Osnovni cilj rada je da se pokaže uticaj ekonomske krize na ukupan iznos i strukturu javnih prihoda u Bosni i Hercegovini. Istraživanje se odnosilo na period od početka 2007. do kraja 2008., uključujući prvi kvartal 2009. godine. Kvartalnom analizom posmatrane su promjene prihoda kako od indirektnih poreza, tako i od direktnih poreza i doprinosa. Postavljena je i testirana hipoteza da je došlo do smanjenja javnih prihoda kao posljedica novonastalog ekonomskog stanja. U cilju dokazivanja postavljene hipoteze, izvršena je provjera i upoređivanje objavljenih podataka o ostvarenim javnim prihodima u definiranom periodu, s posebnim osvrtom na prvi kvartal 2009. godine. Evidentirani su različiti efekti krize na komponente javnih prihoda, i to kroz određena makroekonomska kretanja, kao što je pad privredne aktivnosti, između ostalog smanjenje potrošnje. Pojedine stavke prvenstveno su određene zakonskim propisima, koji su u tom vremenskom periodu stupili na snagu. Stoga, možemo reći da je u tom kontekstu globalna ekonomska kriza imala infinitezimalan značaj. Analiza je sprovedena na bazi vlastitog istraživanja, gdje su, prije svega, korištene publikacije od strane Institucija Bosne i Hercegovine. U radu su primjenjene metode deskriptivne, eksplikativne, te strukturalne analize.

UVOD

U uslovima aktuelne ekonomske krize, kako u svijetu tako i u Bosni i Hercegovini, posebna pažnja se posvećuje javnim prihodima. Naime, radi se o vrsti pokazatelja preko kojih možemo indirektno dobiti informacije o jačini intenziteta uticaja krize na ekonomiju jedne države. Javni prihodi, kao sastavni dio javnih finansija, jedna su od najznačajnijih stavki bilansa jedne zemlje.

Analiza refleksije na javne prihode u Bosni i Hercegovini se odnosi na period od početka 2007. godine, zaključno s prvim kvartalom 2009. godine. 2006. godina se ne može smatrati reprezentativnom za posmatranje tendencije kretanja javnih prihoda i njenih promjena iz prostog razloga jer je to godina uvođenja poreza na dodatu vrijednost (PDV). U tom periodu došlo je do naglog porasta javnih prihoda kao posljedica efikasnog sistema evidentiranja i naplaćivanja novca po ovom osnovu. Međutim, javni prihodi, njihov iznos i struktura su interesantan predmet istraživanja u vremenskom razdoblju poslije 2006. Sredinom 2007. godine uočavaju se blagi efekti ekonomske krize na nacionalne ekonomije, koja je tokom narednih mjeseci polahko dobijala globalni karakter. Posljedice ovog novonastalog stanja uočavale su se, prije svega, na smanjenoj potrošnji stanovništva, te smanjenju spoljnotrgovinskih aktivnosti. U takvoj situaciji, interesantno je posmatranje tendencije kretanja priliva po osnovu javnih prihoda.

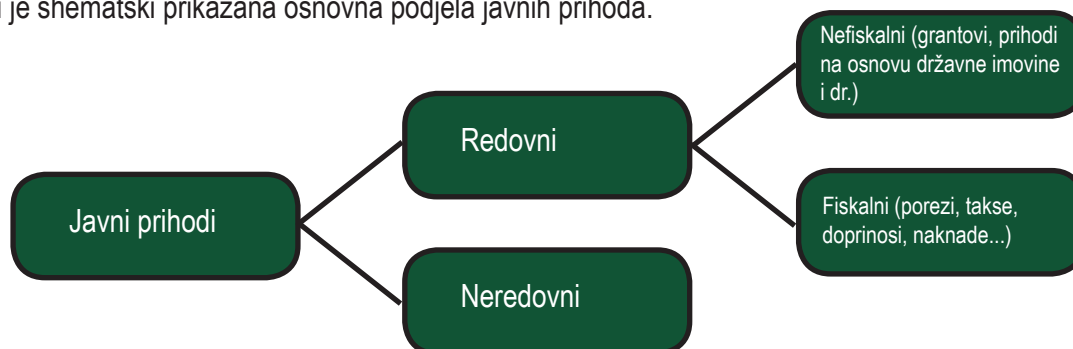
U nastavku rada slijedi detaljna kvartalna analiza o promjenama stavki javnih prihoda. Uočiti ćemo blage promjene u njihovoj naplati koje se mogu dovesti u vezu s pojavom ekonomske krize i efekata koje nosi sa sobom. U radu se dovodi u pitanje način raspodjele novca s jedinstvenog računa u Bosni i Hercegovini, kao relevantan faktor u donošenju zaključka o tome na koga, i u kojoj mjeri je došlo do refleksije ekonomske krize. Također, neće

se izostaviti ni problematika javne potrošnje, kreirana naglim rastom javnih prihoda kroz uvođenje PDV-a. Prije nego pređemo na analizu, bitno je napomenuti da su u radu korišteni prvenstveno izvori od strane Centralne banke Bosne i Hercegovine, te pojedine informacije Odjeljenja za makroekonomsku analizu Uprave za indirektno oporezivanje.

1. JAVNI PRIHODI U BOSNI I HERCEGOVINI

1.1 Javne finansije

Najprije, ukratko ćemo se osvrnuti na strukturu javnih prihoda. Naime, javni prihodi su novčana sredstva koja država prikuplja ili pribavlja fiskalnim putem.¹ Sistem javnih prihoda obezbjeđuje novčana sredstva za finansiranje ekonomskih i socijalnih funkcija jedne države. Prisutne su različite klasifikacije javnih prihoda, međutim, mi ćemo se u analizi fokusirati na glavne kategorije. Od posebne važnosti za finansiranje budžeta su prihodi prikupljeni na jedinstvenom računu Uprave za indirektno oporezivanje. Cilj rada je upoznati se s krajnjim vrijednostima ukupnih javnih prihoda kako na kvartalnoj, tako i na godišnjoj osnovi. Ti podaci bit će dovoljni pokazatelji da dođemo do zaključaka o tome da li je, i u kojoj mjeri došlo do refleksije ekonomske krize na javne prihode u Bosni i Hercegovini. U nastavku je shematski prikazana osnovna podjela javnih prihoda.



Shema 1. Struktura javnih prihoda²

Porez na dodatu vrijednost (PDV), carine i akcize će biti detaljnije analizirane kao sastavni dio poreza, koji ujedno predstavljaju najznačajniju stavku javnih prihoda.

1.2 Sistem raspodjele javnih prihoda s jedinstvenog računa

Članom 21. i 27. Zakona o sistemu indirektnog oporezivanja u BiH regulisan je način naplate i raspodjele prihoda po osnovu indirektnih poreza.³ Kod raspodjele prihoda s jedinstvenog računa Uprave za indirektno oporezivanje moraju se poštovati određeni koraci, tj. prioriteti raspodjele, tako da se sredstva raspoređuju korisnicima na dnevnoj osnovi. Prioritet u raspodjeli imaju povrati PDV obveznicima, zbog kojih se formiraju i minimalne rezerve na računu. Nakon toga, podmiruje se budžet državnih institucija. Preostali iznos, umanjen za otplatu javnog duga, pripada entitetima i Brčko Distriktu, odnosno nižim nivoima vlasti. Značajno je primijetiti da državni budžet u ovakvoj konstelaciji odnosa dobija ono što je i planirano. U kontekstu refleksije ekonomske krize na javne prihode, moglo

¹ Kešetović, Izudin i Đonlagić, Dženan, *Javne finansije*, Grin, Gračanica, 2007. godina, str. 36.

² Raičević, Božidar, *Javne finansije*, Centar za istraživačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2005. godina, str. 88.

³ Internet: Zakon o sistemu indirektnog oporezivanja u BiH, http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/bos/Porezi/Jedinstveni_racun/Pravilnik_o_prikupljanju_na_jedinstveni_racun.pdf (pristupljeno 15. 10. 2009. godine).

bi se zaključiti da državni budžet ne snosi rizik smanjenja naplate javnih prihoda, što se ne može reći za niže nivoe vlasti. Sve ovo stvara vrlo neugodne implikacije na održivost i likvidnost entitetskih, kantonalnih i općinskih budžeta i budžeta Distrikta Brčko.

2. ANALIZA JAVNIH PRIHODA U BOSNI I HERCEGOVINI

Prije svega, potrebno je osvrnuti se na najznačajnija dešavanja u vezi s javnim prihodima prije 2007. godine. 2006. je godina implementacije poreza na dodatu vrijednost (PDV), i predstavlja najznačajniju reformu fiskalnog sistema Bosne i Hercegovine. Uvođenje PDV-a rezultiralo je značajnim rastom prihoda od indirektnih poreza. U 2006. ostvareno je 20,56% više javnih prihoda u odnosu na 2005. godinu.⁴ Trend kretanja javnih prihoda po kvartalima u ovoj godini je uzlaznog karaktera, ali s usporenom stopom rasta. S druge strane, 2005. godina, također, ne može biti reprezentativna za poređenje jer je u ovoj godini, pred uvođenje PDV-a, uvezena enormna količina dobara, pa je ostvarena i veća naplata indirektnih poreza. Bitno je spomenuti, prije svega, da indirektni porezi (PDV, carine, akcize, putarine i dr.) imaju veliki značaj za fiskalnu stabilnost u Bosni i Hercegovini. Navedeno je opravdano činjenicom manjeg udjela direktnih poreza u ukupnim javnim prihodima kao rezultat niske razvijenosti privrede u zemlji. U skladu s tim direktni porezi neće biti detaljno analizirani u ovom radu.

Tabela 1. Vladine finansije BiH – struktura konsolidiranih prihoda (u milionima KM).⁵

Godina	Kvartal	Porez	Doprinosi za socijalno	Grantovi i ostali prihodi	Prihodi
2006.	Q1	862,87	500,27	152,37	1.515,51
	Q2	1.079,05	613,64	127,89	1.820,58
	Q3	1.113,28	662,16	233,07	2.008,51
	Q4	1.190,68	760,41	196,80	2.147,88
2007.	Q1	1.033,58	607,18	140,60	1.781,36
	Q2	1.177,48	707,51	158,66	2.043,65
	Q3	1.257,66	749,99	227,97	2.235,61
	Q4	1.264,18	843,93	356,72	2.464,82
2008.	Q1	1.153,58	742,60	186,41	2.082,59
	Q2	1.275,61	873,61	252,91	2.402,13
	Q3	1.340,87	920,08	229,06	2.490,01
	Q4	1.303,78	1.032,21	148,74	2.484,73
2009.	Q1	1.025,64	816,28	159,10	2.001,02

2.1 Kvartalna analiza javnih prihoda za 2007. godinu

Javni prihodi bilježe pad u prvom kvartalu 2007. godine u odnosu na posljednji kvartal 2006. godine. Manji uvoz i manji obim ekonomskih aktivnosti rezultirali su situacijom da ostvareni iznosi po osnovu poreza, doprinosa te ostalih prihoda budu niži za 17,06%. Evidentan je pad od 13,19% u iznosu poreza, a doprinosi za socijalno zabilježili su pad čak od 20,15%. Također, grantovi i ostali prihodi u ovom periodu u odnosu na njihovo stanje u četvrtom kvartalu 2006. godine bilježe smanjenje za skoro 29%. Ukoliko bi poredili stanje prvog kvartala 2007. u odnosu na prvi kvartal 2006. godine, utvrdio bi se rast od čak 17,54%. Međutim, poređenje u tom pravcu je nemoguće jer je

⁴ Publikacije Centralne banke Bosne i Hercegovine, Bilten broj 2, 2009. godine (januar – juni), str. 234.

⁵ Ibid., p. 234.

početak 2006. bio obilježen strukturnom promjenom koja se odnosila na uvođenje PDV-a, pa se 2006. ne može posmatrati kao referentna godina. S obzirom da je prethodna godina bila pod velikim inflatornim pritiscima, prvi kvartal karakterizira cjenovna stabilnost u Bosni i Hercegovini s niskom stopom inflacije. Početak godine obilježila je rekordno niska cijena nafte, koja nakon toga počinje blago rasti.

Situacija u drugom u odnosu na prvi kvartal je znatno bolja kada je u pitanju iznos ostvarenih prihoda gdje je ostvaren rast od 14,72%. Prihod ostvaren po osnovu poreza porastao je za 13,92%, dok je prinos po osnovu doprinosa za socijalno uvećan za skoro 16,52%. Također, grantovi i ostali prihodi bilježe značajan rast od 12,84%. Na veću naplatu indirektnih poreza u odnosu na prethodni kvartal uticao je, uglavnom, rast u naplati PDV-a, carina i domaćih akciza. Ukoliko uporedimo drugi kvartal 2007. u odnosu na isti u 2006. godini, pokazat će se ostvareni rast od 12,25%. U ovom razdoblju godišnja stopa inflacije se kretala ispod 1%. Nizak nivo inflacije je u ovom periodu uglavnom rezultat pada cijene poljoprivrednih proizvoda. Ne smijemo izostaviti i sezonske faktore okarakterisane uglavnom kroz vrijednost uvoza. Blagi porast cijena nafte značajno je uticao na prihode od PDV-a.

Prema podacima Odjeljenja za makroekonomsku analizu, posmatrano na polugodišnjem nivou, prikupljeno je 4,46% više indirektnih poreza u odnosu na prvo polugodište 2006. Dominantan udio u ukupno naplaćenim indirektnim porezima u prvom polugodištu 2007. godine ima PDV, s učešćem od 61,18%. Prihodi po osnovu akciza učestvuju sa 20,46%, carine 13,77%, putarine 4,15%, te ostali prihodi.⁶ Prvo polugodište 2007. godine obilježeno je značajnim rastom prihoda od carina, u prvom redu zahvaljujući porastu cijena energenata na svjetskom tržištu.

Predikcije i očekivanja o oživljavanju privrednih aktivnosti u drugoj polovini godine dovode se u upitno stanje nakon pojave efekata neočekivane globalne ekonomske krize u svijetu, a u manjoj mjeri i u Bosni i Hercegovini. U ovom periodu finansijska tržišta širom svijeta našla su se pod uticajem kreditne krize, započete otkrivanjem nedostataka u sektoru drugorazrednih hipotekarnih kredita u SAD-u sredinom godine. Određene ekonomske pojave u Bosni i Hercegovini polahko su ispoljavale posljedice njenog uticaja. Evidentno je smanjenje potrošnje, te lagano usporavanje privrednih aktivnosti.

Na polju javnih prihoda u trećem kvartalu, zabilježeni su padovi u naplati akciza, međutim, hronološki posmatrano kroz prethodne godine, u drugom dijelu godine ovo je karakteristična pojava. Rast prihoda od carina je uzrokovao i rast PDV-a na uvoz. Zbog porasta cijena inputa porasli su u istom omjeru i ulazni troškovi, a time i prihodi od PDV-a u domaćem prometu. Sve to je rezultiralo da je prihod od poreza imao negativan rast od 6,81% u odnosu na prethodni kvartal. Doprinosi po osnovu socijalnog u trećem kvartalu, također, bilježe usporeni rast od 6%. Grantovi i ostali prihodi ostvarili su rast od čak 43,68%, što predstavlja značajnu stavku u promjeni ukupnih javnih prihoda u odnosu na prethodno tromjesečje. Situacija je postajala zabrinjavajuća zbog visokih cijena nafte, s jedne, te postojećih i nadolazećih visokih stopa nezaposlenosti i sporog kreiranja novih radnih mjesta, s druge strane. Iz ovih podataka, može se zaključiti da su faktori ekonomske krize imali uticaj na privredu Bosne i Hercegovine, te da se njen uticaj na javne prihode odrazio preko usporenog rasta od 9,39%. Međutim, taj uticaj prvenstveno se odnosi na privredu u cjelini, a njen stvarni uticaj na količinu ostvarenih prihoda bilježi se ipak malo kasnije.

Četvrti kvartal bilježi rast javnih prihoda od 10,25%. Međutim, bitno je naglasiti da je rast ostvaren prije svega zbog enormnog rasta grantova i ostalih prihoda čak od 56,48%. Prihodi po osnovu poreza ostvarili su rast 0,52%, koji je znatno manji u odnosu na prethodni kvartal. Doprinosi za socijalno ostvaruju pozitivni rast od 12,53%. Jedna od najznačajnijih ekonomskih pojava u Bosni i Hercegovini u četvrtom kvartalu je visoka inflacija, te izrazito smanjenje ekonomskih aktivnosti. Inflatorna kretanja u ovom periodu su bila veoma ubrzana, tako da je inflacija u decembru dostigla 4,9% sa nagovještajima daljeg rasta.⁷ Cijene hrane su imale najveći doprinos rastu inflacije, a, također, i rast cijena prevoza koji je uzrokovan cijenom uvoznih naftnih derivata. Ovakav rast cijena uzrokovao je rast prihoda po osnovu carina, te PDV-a, te smanjene naplate po osnovu akciza kao posljedica smanjenja potrošnje kako stanovništva tako i privrednih subjekata. Posljednji kvartal 2007. protekao je pod pritiskom rasta cijene nafte, a u toku ovog perioda cijena se približila nivou od 100 američkih dolara po barelu.

Problemi na finansijskom tržištu uzrokovani krizom drugorazrednih hipotekarnih kredita u SAD-u i rast cijena nafte, možemo reći da su obilježili 2007. godinu. Bruto domaći proizvod u 2007. je porastao za 13,18%⁸ u odnosu na prethodnu godinu. Veći rast izvoza u odnosu na uvoz tokom 2007. ukazuje na povoljniju spoljnotrgovinsku poziciju u odnosu na 2005. Na tekućem računu Bosne i Hercegovine zabilježen je blagi suficit u 2007. mada je fiskalna pozicija zemlje

6 Publikacije Odjeljenja za makroekonomsku analizu Uprave za indirektno oporezivanje, Bilten broj 24, juli 2007. godine, str. 12.

7 Publikacije Centralne banke Bosne i Hercegovine, Godišnji izvještaj, 2007. godine. str. 8.

8 Ibid., p. 15.

nešto nepovoljnija nego u 2006. Tokom 2007. cjenovna kretanja su imala promjenljive tendencije. Nakon vrlo niske inflacije u prvoj polovini godine, čak i blage deflacije, pri kraju godine godišnja stopa inflacije je počela rasti da bi u decembru dostigla vrijednost 4,9%. Određeni egzogeni faktori su, također, imali negativan uticaj na značajno smanjenje poljoprivredne proizvodnje. Prije svega u pitanju su nepovoljne vremenske prilike (suša), te proizvodnja električne energije i povećanje cijena poljoprivrednih proizvoda. Povećana domaća potrošnja je uzrokovana, prije svega, povećanom potrošnjom Vlade, koja je usljed naraslih prihoda bila u mogućnosti da značajno poveća potrošnju, ali i javne investicije.

2.2 Kvartalna analiza javnih prihoda za 2008. godinu

2008. godina je za vladine finansije (nivo opće vlade) rezultirala sa 10,9 milijardi KM tekućih prihoda ili 10,9% više nego što je ostvareno u prethodnoj godini.⁹ Najviše je prikupljeno po osnovu poreza i doprinosa za socijalno osiguranje, pri čemu je i dalje poseban naglasak na indirektnim porezima. Iako je ostvaren bruto suficit, zbog povećanja rashoda od skoro 20%, on je za 2,9 puta manji nego u 2007. godini.

Iako se u Bosni i Hercegovini, o svjetskoj ekonomskoj krizi počelo govoriti mnogo ranije, javni prihodi nisu pokazivali znake posustajanja sve do drugog polugodišta 2008. godine. Već početkom godine dolazi do značajnog rasta vrijednosti vanjskotrgovinske razmjene, a posebno uvoza. U to doba, cijene nafte su se nezaustavljivo penjale, a za njima su krenule i cijene svih drugih proizvoda mineralnog porijekla, energenata, hrane, a zatim i ostalih roba. Kako se glavne dvije kategorije indirektnih poreza, carine i PDV, obračunavaju na vrijednost, u ovom slučaju, uvezene robe, javni prihodi su počeli da rastu. Uz visoku povezanost i determiniranost prikupljanja poreza i povećanog uvoza i cijena, izvještaji o ostvarenim prihodima izgledali su prilično ohrabrujuće. Ono što je gotovo sigurno pokazivalo da dolazi do promjena u preferencijama potrošača i strukturi potrošnje bilo je i konstantno usporavanje naplate akciza.

Do kraja prvog polugodišta, pokrivenost uvoza izvozom je dodatno opala. Drugi kvartal donio je i usporavanje naplate svih vrsta poreza, u odnosu na prvi, ali je poređenje na nivou polugodišta ipak davalo 11,3% veći rezultat nego u 2007. godini. Može se zaključiti da je naplata prihoda visoka, ali da je pod velikim uticajem eksternih faktora, pri čemu se prvenstveno misli na uvoz. Postojala je pretpostavka da će i potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (u drugom polugodištu) i po tom osnovu, ukidanje carina uticati na smanjenje ove vrste poreza, ali i posljedično smanjenje PDV-a. To govori, kako o ovisnosti vladinih finansija o globalnim ekonomskim kretanjima, tako i o potrebi ograničavanja i pravilnog usmjeravanja javnih rashoda.

Prvi mjesec nakon stupanja na snagu odredbi Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju s Evropskom Unijom (01.07.2008) došlo je do pada carina i to za 11,67%, u odnosu na juli 2007. godine.¹⁰ U augustu 2008. godine dolazi prvi put do pada svih vrsta indirektnih poreza. Posmatrano na nivou trećeg kvartala, ovi prihodi su još uvijek bili iznad nivoa u 2007. godini. No, već krajem desetog mjeseca, njihov rast iznosio je približno 8,5% u odnosu na isti period prošle godine. Poređenja radi, za prva četiri mjeseca ovaj rast je iznosio 16,11%. Grafik 1. pokazuje kako za razliku od uzlaznih tendencija karakterističnih za druga polugodišta prethodnih godina, u 2008. godini dolazi do *savijanja* krive prihoda naniže, te ona na kraju godine dobija negativan smjer.

Ipak, najinteresantniji za analizu bio je posljednji kvartal 2008. godine. Obim vanjskotrgovinske razmjene u zadnja tri mjeseca bio je za samo 3,39% veći nego u istom periodu prošle godine, a samo tri mjeseca ranije, taj obim je bio veći za 18,52% u odnosu na prošlogodišnji treći kvartal. Sve je ukazivalo na prisutnost krize i opasnosti koje ona donosi po javne prihode. Ipak, dobra osnova načinjena visokim iznosima prikupljenih poreza, uz špekulacije o uticaju ukidanja carina, davala je dovoljno prostora za negiranje očiglednih posljedica ekonomske krize.

⁹ Publikacije Centralne banke Bosne i Hercegovine, Bilten broj 2, 2009. godine (januar – juni), str. 124.

¹⁰ Publikacije Odjeljenja za makroekonomsku analizu Uprave za indirektno oporezivanje, Bilten broj 38, juli, 2008. godine, str. 3.

2.3 Javni prihodi u prvom kvartalu 2009. godine

Korelacija javnih prihoda i dejstava svjetske ekonomske krize najbolje se očituje u prvom kvartalu 2009. godine. Podaci o kretanjima u realnom sektoru, industrijskoj proizvodnji, agregatnoj tražnji, vanjskotrgovinskoj aktivnosti i u konačnici prikupljenim javnim prihodima, pokazuju da ove komponente neizbježno i kontinuirano ostvaruju osjetan pad.

Obim vanjskotrgovinske razmjene pao je u prvom kvartalu 2009. godine skoro 27% u odnosu na prethodni kvartal i oko 23% u odnosu na prvi kvartal 2008. godine.¹¹ Značajniji pad uvoza u odnosu na izvoz, te po tom osnovu, skoro 35% manji deficit u odnosu na kraj 2008. godine, u ovom slučaju ne može se okarakterizirati kao pozitivan efekat, a to će se najbolje osjetiti upravo kod prikupljanja poreza.

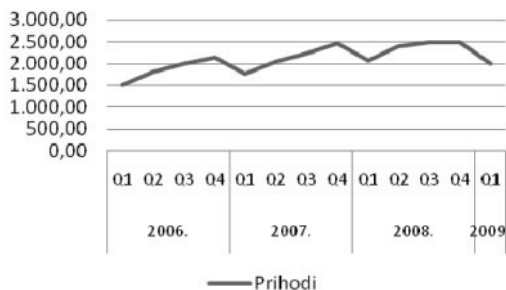
Uprava za indirektno oporezivanje je u ovom periodu naplatila oko 9,5% manje prihoda od indirektnih poreza, odnosno oko 414 miliona KM. U apsolutnom smislu, najznačajniji je pad PDV-a. U 2008. godini uvozni PDV činio je 83,5% ukupnih prihoda od PDV-a. Upravo taj dio je u posmatranom tromjesečnom periodu 2009. godine ostvario pad od 20,5% u odnosu na prvi kvartal 2008. godine. Relativno najveći pad ostvarile su carine (48,4%), a najmanji putarine (0,6%), dok su akcize zabilježile rast (3,3%). Značajan rast domaće akcize uspio je pokriti i pad uvoznih akciza koje su u ukupnim akcizama u 2008. godini činile preko 80%.

Ukupni direktni porezi i doprinosi (na nivou BiH) u prva četiri mjeseca bili su veći za 7%, pri čemu je rast u Federaciji BiH prilično manji i to 4%, u odnosu na 12% rasta u Republici Srpskoj.¹² Potrebno je napomenuti i vrlo važan aspekt promjene regulative u oblasti direktnog oporezivanja, tj. izmjene postojećih zakona (Zakon o porezu na dohodak) u oba entiteta, čime su ovi reformski procesi direktno uticali i na naplatu prihoda od 01.01.2009. godine. Zanimljivo je i da je u oba entiteta od početka godine došlo do pada iznosa poreza na plaću, a u Republici Srpskoj i ukupnih direktnih poreza za 6%.

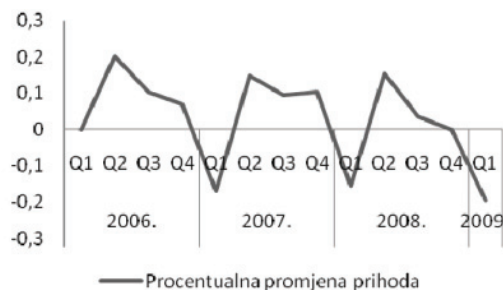
Dakle, prvi kvartal 2009. godine, donio je nastavak udara negativnih svjetskih trendova na privredu BiH. Intenzivne promjene legislative u prethodnom periodu, ali i one koje se tek očekuju, otežavaju izolovanje vanjskih uticaja na javne finansije. Najbolji primjer su prikupljeni iznosi direktnih poreza, koji su u ovom trenutku upravo ona komponenta koja će biti od sve veće važnosti za javne prihode i to na entitetskom nivou. Ovdje se mogu naći i očigledni primjeri kako se adekvatnim mjerama podrške privrednim subjektima, smanjenjem sive ekonomije i što je možda i najvažnije, efikasnom i efektivnom naplatom poreza, mogu značajno ublažiti posljedice ekonomske krize.

U narednom periodu očekuju se i prvi pozitivni pomaci u svjetskim ekonomijama, ali se isto ne može reći i za domaću ekonomiju. Stoga se posebna pažnja treba obratiti na stanje u vanjskom sektoru, jer je glavni generator najznačajnijeg dijela poreza, te pravilno planiranje upotrebe tih poreza, kao protustavke. Osim toga, za očekivati je i da će pozitivni efekti izmjene zakona o akcizama jednim dijelom kompenzirati gubitak carina.

Grafik 1 Trend kretanja javnih prihoda po kvartalima.



Grafik 2 Relativne kvartalne promjene javnih prihoda.



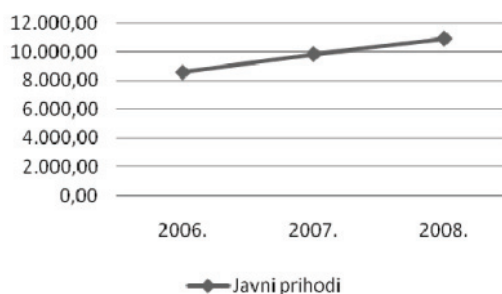
11 Publikacije Odjeljenja za makroekonomsku analizu Uprave za indirektno oporezivanje, Bilten broj 46, maj, 2009. godine, str. 8.

12 Publikacije Direkcije za ekonomsko planiranje, Informacija o kretanju makroekonomskih pokazatelja za period januar – april 2009. godine, str. 8.

2.4 Osvrt na godišnje trendove kretanja javnih prihoda

U protekle tri godine prikupljeno je oko 29 milijardi KM javnih prihoda, od čega se na 2008. godinu odnosi preko 37%. Bilježi se konstantan rast u posmatranom periodu. Bitno je naglasiti činjenicu da je došlo do usporavanja stope rasta u 2008. godini. Stopa rasta je manja za 3,6% što potvrđuje ranije navedenu tezu da je došlo do smanjenja javnih prihoda kao posljedica ekonomske krize. Međutim, taj uticaj nije bio toliko velik da bi značajno uticao na iznos javnih prihoda.

Grafik 3 Trend kretanja javnih prihoda na godišnjem nivou.



ZAKLJUČAK

Provedena analiza ključnih ekonomskih pokazatelja u posmatranom periodu, neosporno ukazuje da je globalna ekonomska kriza značajno uticala na Bosnu i Hercegovinu i to s različitih aspekata. Teškoće s kojim se suočila domaća privreda dobile su kumulativni efekat jer su se naslonile na ionako problematično stanje iz prethodnih godina. Ovo ipak ukazuje i na mogući pozitivni efekat vanjskih pritisaka na efikasnije i brže djelovanje svih nivoa vlasti, s jedne strane, ali i privrednih subjekata koji će se morati izboriti za konkurentan položaj u novim uslovima, s druge strane.

Iako se drugo polugodište 2008. godine, generalno smatra početkom faze prelijevanja uticaja svjetske krize na BiH, očigledno je da su se poremećaji na makroekonomskom nivou osjetili i prije početka 2008. godine. Efekat krize ne bi se stoga smio vezati za rezultate primjene odredbi Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju koji je dodatno uticao na smanjenje iznosa prikupljenih indirektnih poreza.

U oblasti javnih finansija četvrti kvartal 2008. je početak kriznog perioda, te se od tada konstantno bilježe padovi ukupnih javnih prihoda. Razlog je značajan pad vrijednosti indirektnih poreza, koji su najznačajniji izvor sredstava svih nivoa vlasti. Na direktne poreze, koji inače generiraju manji dio prihoda presudno je uticala reforma poreza i usklađivanje fiskalne politike na nivou entiteta. I pored značajnih fluktuacija ova komponenta poreza u ukupnom iznosu bilježi rast. Velikim dijelom, entitetski budžeti oslanjali su se i na visoke prihode od doprinosa. Postojeći odnosi raspodjele glavnine prihoda stavljaju u privilegirani položaj budžet državnih institucija, te će smanjenje sredstava prije svega pogoditi entitete i Distrikt Brčko. U amortiziranju ovih efekata, entiteti će morati voditi mnogo racionalniju i strogo kontroliranu politiku likvidnosti, te reduciranje administrativnog aparata, radi balansiranja na rashodovnoj strani.

Glavne determinante javnih prihoda u narednom periodu bit će trendovi u vanjskom sektoru, saradnji realnog i finansijskog, primarno bankarskog sektora, domaćoj potrošnji i efikasnoj naplati i kontroli plaćanja poreskih obaveza. Dodatni udari na javne finansije mogući su i usljed eventualnog prelaska u fazu deflacije, ali i prestrukturiranja vanjskotrgovinske razmjene u korist *jeftinijih* uvoznih izvora. Ipak, ne treba zanemariti mogućnosti i prilike da naučene lekcije iz ovog perioda i adekvatni reformski procesi, donesu dugoročne koristi za Bosnu i Hercegovinu.

LITERATURA

1. Kešetović, Izudin i Đonlagić, Dženan, *Javne finansije*, Grin, Gračanica, 2007. godina
2. Raičević, Božidar, *Javne finansije*, Centar za istraživačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2005. godina
3. Pravilnik o prikupljanju, spravljanju, raspodjeli prihoda i izvještavanju, http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/bos/Porezi/Jedinstveni_racun/Pravilnik_o_prikupljanju_na_jedinstveni_racun.pdf
4. Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o sistemu indirektnog oporezivanja u BiH ("Službeni glasnik BiH", broj 52/04).
5. Publikacije Centralne banke Bosne i Hercegovine
 - Godišnji izvještaj za 2007. godinu
 - Bilten 2, 2009. godine (januar – juni).
6. Publikacije Odjeljenja za makroekonomsku analizu Uprave za indirektno oporezivanje,
 - Bilten broj 24, juli, 2007. godine
 - Bilten broj 38, juli, 2008. godine
 - Bilten broj 46, maj, 2009. godine.
7. Publikacije Direkcije za ekonomsko planiranje, Informacija o kretanju makroekonomskih pokazatelja za period januar – april 2009. godine, http://www.dep.gov.ba/dwnld/makro_informacija_Q1_2009.pdf
8. Mjere za ublažavanje posljedica globalne ekonomske krize, Federalni zavod za programiranje razvoja, april, 2009. godine, <http://www.fzzpr.gov.ba/Bos/Bosanski.htm>
9. Izvještaji o raspoređenim prihodima s jedinstvenog računa Uprave za indirektno oporezivanje za period 2007. i 2008. godine, <http://www.uino.gov.ba/download/Dokumenti/Dokumenti/Prihodi/>

Održivi razvoj i klimatske promjene

RURALNI RAZVOJ I ISKORIŠĆENOST PRIRODNIH RESURSA

RURAL DEVELOPMENT AND UTILIZATION OF NATURAL RESOURCES

Edin Ramić¹, Zorica Vasiljević²¹mr.sc. Edin Ramić, Vijeće naroda RS, Vuka Karadžića 2, 78000 Banja Luka, e-mail.; edo.ramic@gmail.com²dr.sc. Zorica Vasiljević, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu, Nemanjina 6; 11080 Beograd- Zemun; e-mail: vazor@agrif.bg.ac.rs**Ključne riječi:** ruralni razvoj, poljoprivreda, životna sredina, ruralna ekonomija**REZIME**

Prema zvaničnim podacima, više od polovine ukupnog stanovništva BiH živi u ruralnim područjima. Jaka ruralna ekonomija i jake ruralne zajednice od ključnog značaja su za buduću socijalnu, političku i ekonomsku stabilnost zemlje.

Ruralna ekonomija, između ostalog, pred sobom ima zadatak da obezbijedi odgovarajuće količine zdrave hrane po konkurentnim cijenama, samim tim i da ojača domaće tržište, ali i utiče na smanjenje spoljnotrgovinskog deficita koji postoji kod trgovine poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima .

U radu je prezentirano istraživanje koje je provedeno na 42 opštine ruralnog karaktera u BiH, koje su prema kriterijima za utvrđivanje razvijenosti opština rangirane kao: izrazito nerazvijene, nerazvijene, odnosno zaostale u razvoju. Anketnim istraživanjem obuhvaćeni su ispitanici iz tri sektora: vladin sektor, nevladin sektor i individualni poljoprivredni proizvođači.

Osnovni cilj istraživanja je bio da utvrdi kakav je zapravo odnos zajednice prema očuvanju naslijeđene biološke raznolikosti i kakva je iskorišćenost prirodnih resursa u ruralnim područjima. Održivi razvoj podrazumijeva obezbjeđenje racionalnog korišćenja i zaštite prirodnih resursa i biodiverziteta.

Key words: rural development, agriculture, environment, rural economy**ABSTRACT**

According to official data, more than a half of the total B&H population lives in rural areas. Strong rural economy as well as the rural communities are of the key importance for the future social, political and economic stability of the country.

Beside other goals, rural economy is facing with a task to provide appropriate quantities of healthy food under competitive prices, and consequently to strengthen domestic market, but as well to decrease the foreign-trade deficit which exists in the trade of agricultural and foodstuff products.

In this paper it has been presented research carried out in 42 rural municipalities in B&H, which have been ranked according to the criteria for municipality development determination as follows: extremely undeveloped, undeveloped, less developed. By mentioned survey there have been introduced the interviewed subjects from three sectors: governmental sector, non-governmental sector and farmers.

The basic goal of research has been to be determined the approach of the community to the preservation of inherited biological diversity as well as what is utilization of natural resources in rural areas. Sustainable development means provision of rational utilization as well as protection of both natural resources and biodiversity.

1. UVOD

Biološka raznolikost je fundamentalna komponenta životne sredine, te najbolji i najpouzdaniji indikator stanja, trendova i potencijalnih mogućnosti razvoja države. BiH je brdsko-planinska zemlja i svrstava se u područja s najvišim stupnjem biološke raznolikosti u Evropi. Od ukupne površine BiH, 5% otpada na ravnice, 24% na brežuljke, 42% na planine, a 29% teritorije zauzima krš. Imajući u vidu površinu zemlje, BiH spada u red najraznovrsnijih zemalja u Evropi kada je u pitanju geološka raznolikost [4].

Analizom stanja okoliša u BiH za period 2001-2003. godina, proizašli su sektorski prioriteti u oblasti zaštite okoliša sadržani u programskom dokumentu NEAP. U osam prioriternih oblasti sanacije i unapređenja zaštite okoliša, da bi se istakli projekti koji mogu doprinijeti smanjivanju siromaštva, između ostalih, uvršten je i održivi razvoj ruralnih područja.

Mnoštvo je različitih shvatanja značaja pojma održivosti, odnosno koncepta održivog razvoja, koji se susreću u savremenoj literaturi, što omogućava klasifikovanje definicija prema 5 različitih konceptata održivosti (Pešić, 2002). Prema definiciji koja, prije svega, odgovara eksploataciji obnovljivih resursa, održivo je stanje u kojem se resursi koriste tako da donose održivi prinos[2]. Prinosi koje ruralno stanovništvo ostvaruje, koristeći prirodne resurse koje imaju na raspolaganju (ubiranje ljekovitog bilja, pašnjaci, „divlji“ plodovi...) značajno upotpunjuju budžete domaćinstava u ruralnim područjima.

U istraživanju koje je provedeno na 42 opštine ruralnog karaktera u BiH, između ostalog je vršeno ispitivanje kakav je odnos zajednice prema biološkoj raznolikosti, kakva je, prema mišljenju aktera ruralnog prostora, iskoristivost prirodnih resursa i u kojoj mjeri postoji reakcija odnosno indolentnost zajednice na ekološke promjene.

2. MATERIJAL I METODA RADA

Uzorak ispitanika u predmetnom istraživanju činili su ispitanici iz tri populacije osoba koje izravno doprinose ili mogu da doprinesu održivom razvoju ruralnih područja. Prvi subuzorak uzet je iz populacije osoba, uposlenika u vladinom sektoru, tj. općinskih službenika zaduženih za pitanja poljoprivrede i ruralnog razvoja, a činili su ga predstavnici izrazito nerazvijenih i nerazvijenih odnosno zaostalih u razvoju opština ruralnog karaktera (n = 42).

Drugi subuzorak činili su entiteti iz populacije nevladinog sektora, koji su predstavnici udruženja građana iz oblasti poljoprivrede, zemljoradničkih zadruga i agrobiznisa (n = 44).

Treći subuzorak činili su ispitanici, vlasnici poljoprivrednih gazdinstava i individualni poljoprivredni proizvođači (n = 41).

Tabela 1. Uzorak općina u oba entiteta, u svih 5 makroekonomskih regija u odnosu na broj ispitanika obuhvaćenih predmetnim istraživanjem

Općina	f	%
Petrovo	2	1,6
Han Pijesak	4	3,1
Sapna	6	4,7
Kladanj	7	5,5
Šekovići	5	3,9
Osmaci	7	5,5
Srebrenica	5	3,9
Bratunac	5	3,9
Pelagićevo	3	2,4
Vukosavlje	3	2,4
Čelić	1	0,8
Berkovići	3	2,4
Tomislavgrad	2	1,6
Prozor/Rama	2	1,6
Ljubinje	3	2,4
Stolac	3	2,4
Istočni Mostar	4	3,1
Maglaj	3	2,4
Žepče	3	2,4
Bugojno	3	2,4
Gornji Vakuf/Uskoplje	2	1,6
Jajce	3	2,4
Dobretići	3	2,4
Šipovo	2	1,6
Trnovo	2	1,6
Foča (FBiH)	2	1,6
Novo Goražde	2	1,6
Rogatica	3	2,4
Istočni Stari Grad	3	2,4
Ilijaš	2	1,6
Rudo	2	1,6
Kalinovik	3	2,4
Novi Grad/Bosanski Novi	3	2,4
Ribnik	3	2,4
Oštra Luka	2	1,6
Sanski Most	3	2,4
Bužim	3	2,4
Bosanska Kostajnica	3	2,4
Kotor Varoš	3	2,4
Drvar	2	1,6
Velika Kladuša	1	0,8
Bosanska Krupa	1	0,8
Ukupno	127	100,0

Prema planu istraživanja u uzorak ispitanika za svaku općinu, trebali su ući najmanje 1 a maksimalno 3 ispitanika: predstavnika organa uprave, individualnih poljoprivrednih proizvođača i predstavnika NVO. Obzirom da u pojedinim općinama nema predstavnika iz sve tri grupacije ispitanika, iz svake općine je zastupljen predstavnik organa uprave, a distribucija frekvencije je od 1 do 7.

Za globalan uvid u predmet istraživanja korištena je metoda deskriptivne analize na parametrijskim vrijednostima rezultata istraživanja u manifestnom prostoru. Anketiranje ispitanika izvršeno je terenskim radom u sve 42 općine.

3. REZULTATI RADA I DISKUSIJA

Prema zvaničnim podacima, više od polovine ukupnog stanovništva BiH živi u ruralnim područjima. Jaka ruralna ekonomija i jake ruralne zajednice od ključnog značaja su za buduću socijalnu, političku i ekonomsku stabilnost zemlje.

Ruralna ekonomija, između ostalog, pred sobom ima zadatak da obezbijedi odgovarajuće količine zdrave hrane po konkurentnim cijenama, samim tim i ojača domaće tržište smanjenjem debalansa koji postoji u trgovini hranom. Bitan preduslov ostvarenja postavljenih ciljeva, predstavlja i očuvanje bogate biološke raznolikosti kao i pozitivne reakcije zajednice prema promjenama u okruženju koje se vezuju sa ekološku stabilnost ruralnog prostora. Potencijali u vidu obnovljivih prirodnih resursa postoje. Međutim, kakva je iskorišćenost prirodnih resursa, to svakako zavisi od aktera ruralnog prostora .

Tabela 2. Frekvencije i postotci odgovora ispitanika u odnosu na očuvanje naslijeđen biološke raznolikosti (OZPONR)

Varijabla	Neprimjeren za razvoj		Loš		Neodlučno		Dobar		Zadovoljavajući	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
OZPONR	22	17,3	69	54,3	17	13,4	3	2,4	16	12,6

Uvidom u prethodnu tabelu može se konstatirati da su se ispitanici u najvećem procentu izjašnjavali za loš odnos zajednice prema očuvanju naslijeđene biološke raznolikosti (54,3%), ali je također karakteristično da 17,3% ispitanika na cijelom prostoru mjerenja izražava i neprimjeren odnos zajednice prema ovom problemu. Nadalje, 12,6% ispitanika u primjenjenom mjernom prostoru izražava zadovoljavajući odnos, a 13,4 % nema vlastiti stav prema ovom odnosu zajednice. Ovakvi rezultati mogu značajno negativno uticati na perspektive održivog razvoja, te se mogu smatrati kao prediktori razvoja u domenu očuvanja životne sredine.

Tabela 3. Frekvencije i postotci odgovora ispitanika u odnosu na iskoristivost prirodnih resursa (ISKPRRS)

Varijabla	Uspješna		Zadovoljavajuća		Nepotpuna		Djelomično uspješna		Neuspješna	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
ISKPRRS	1	0,8	2	1,6	63	49,6	38	29,9	23	18,1

Odgovori ispitanika u distribuciji kategoričnih tvrdnji u najvećem broju frekvencija grupiraju se oko tvrdnje da je iskoristivost prirodnih resursa nepotpuna (49,6% slučajeva). Kategorične tvrdnje da je predmetna iskoristivost djelomično uspješna i neuspješna odražavaju se u odgovorima ispitanika u procentu 29,9% i 18,1%. Na osnovu uvida u rezultate može se konstatirati da je mišljenje većine ispitanika da je iskoristivost prirodnih resursa nepotpuna i neuspješna.

Tabela 4. Frekvencije i postotci odgovora ispitanika primjenjenog mjernog prostora skale procjene za varijable RZNEKPR i INZJEKPR

Varijabla	Potpuno se slažem		Uglavnom se slažem		Ne mogu se odlučiti		Uglavnom se ne slažem		Uopće se ne slažem	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
RZNEKPR	5	3,9	24	18,9	24	18,9	53	41,7	21	16,5
INZJEKPR	43	33,9	52	40,9	13	10,2	17	13,4	2	1,6

Za varijablu „Reakcije zajednice na ekološke promjene - RZNEKPR“ distribucije frekvencija su raspoređene na način da se ravnomjerno frekvencije kreću od uglavnog ili djelimičnog slaganja do potpunog neslaganja. Distribucija ovih frekvencija se kreće od 18,9 do 58,2% slučajeva. Vrlo mali procenat se u potpunosti slaže da je reakcija zajednice pozitivna. Kada je u pitanju varijabla „Indolentnost zajednice na ekološke promjene - INZJEKPR“, distribucija frekvencija u 74,8% slučajeva pokazuje da ispitanici odražavaju stavove potpunog i djelimičnog slaganja o indolentnosti zajednice na ekološke promjene.

4. ZAKLJUČAK

Rezultati istraživanja koje je provedeno na 42 opštine ruralnog karaktera u BiH upućuju na zaključak da su potencijali u vidu biološke raznolikosti i obnovljivih prirodnih resursa BiH nedovoljno iskorišćeni.

Odgovori ispitanika u predmetnom istraživanju koji ukazuju na loš odnos zajednice prema biološkoj raznolikosti, slabu reakciju zajednice na ekološke promjene kao i izraženu indolentnost prema promjenama u okruženju, zabrinjavajući su i nameću potrebu za intenzifikacijom aktivnosti na podizanju ekološke svijesti stanovnika ruralnih područja BiH.

LITERATURA

1. Anketa ruralnih opština (42) u BiH, 2009.
2. Milan R Milanović i dr.: Prirodni resursi: ekonomija-ekologija-upravljanje; Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2008.
3. Edin Ramić, Zorica Vasiljević: Finansiranje ruralnog razvoja u Bosni i Hercegovini, Ekonomika poljoprivrede,

god. 56, br. 1(1-185)2009. Beograd

4. Vijeće ministara: Srednjoročna razvojna strategija BiH (PRSP) 2003-2007, Sarajevo, 2004.

TURISTIČKI SEKTOR KAO FAKTOR POTICAJA PRIVREDNOG RAZVOJA BOSNE I HERCEGOVINE

Samira Dedić¹, Senad Salkić²

¹mr. sc. Samira Dedić, viši asistent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

² mr. sc. Senad Salkić, Termoelektrana "Tuzla", Tuzla

Ključne riječi: turistički sektor, strateško planiranje, satelitski račun turizma, WTO (Svjetska turistička organizacija), WTTC (Svjetski savez za putovanja i turizam).

ABSTRAKT

U radu se nastoji ukazati na značaj turističkog sektora i dati kratak osvrt na stanje istog u Bosni i Hercegovini. Naglašava se nedostatak osnovnih turističkih informacija, kao i potreba za unaprjeđenjem statistike turizma. Takođe se ukazuje na važnost donošenja odluka o pravcima i smjernicama razvoja turizma u našoj zemlji.

UVOD

Turizam je uslužna djelatnost, koja se uslijed otvaranja granica, globalizacije tržišta, povećanja slobodnog vremena, napretka tehnologije i sl., počela intenzivnije razvijati sredinom XX vijeka, da bi kao relativno mlada privredna grana, već polovinom osamdesetih godina prošlog vijeka zauzimala treće mjesto u međunarodnoj trgovinskoj razmjeni (odmah iza naftne i automobilske industrije). U savremenoj literaturi o turizmu notoran je stav da se turistička djelatnost, zahvaljujući brojnim pozitivnim razvojnim trendovima, svrstava među najdinamičnije i najpropulzivnije eksceptivne privredne grane s višestrukim multiplikativnim efektima. Shodno tome, turizam poprima snažnu generatorsku funkciju, te se na takav način postiže sve veći stepen inkorporiranosti turizma u prioritete širokog spektra privrednih djelatnosti. U strukturnim analizama i dugoročnim projekcijama turizam se ocjenjuje kao jedna od najjemenentnijih pojava s gotovo neprocjenjivom važnošću za razvitak svjetske privrede. Tome u prilog govore i rezultati nedavno provedenog istraživanja od strane USAID-a o efektima prve kampanje podizanja svijesti javnosti o značaju turizma u BiH, koji ukazuju da više od jedne trećine stanovništva prepoznaje turizam kao privrednu granu s najvećim potencijalom za razvoj bosanskohercegovačke ekonomije. Radi se o dvostrukom povećanju u odnosu na istraživanja provedena 2006. godine. Gotovo polovina stanovništva primijetila je kampanju, dok njih blizu 60% smatra da će razvoj turizma najviše doprinijeti otvaranju novih radnih mjesta. Broj medijskih objava o turizmu takođe je udvostručen u odnosu na isti period prethodne godine. Upravo je prethodna argumentacija glavni razlog opredjeljenja za rad na ovu temu.

1. ULOGA I ZNAČAJ TURISTIČKOG SEKTORA U BOSNI I HERCEGOVINI

Bosna i Hecegovina, kao turistička destinacija, nalazi se u fazi u kojoj je neophodno direktno i efikasno involviranje turističke ponude u evropske i svjetske tokove, od stvaranja uslova pogodnih za privlačenje inostranog kapitala i njegovog ulaganja u razvoj turizma, razvijanja malog i srednjeg preduzetništva, podizanja kvaliteta usluga, pa do očuvanja prirode i drugih resursa, kao fundamentalnih pretpostavki turističkog prosperiteta. Da bi se bosanskohercegovačka ponuda što prije integrisala u evropsku, pa i svjetsku turističku ponudu i udovoljila sve

zahtjevnijoj tražnji emitivnih turističkih zemalja, neophodna je nužnost sagledavanja i primjene iskustva turistički razvijenih zemalja, a sve u cilju premošćavanja jaza između raznovrsnosti ponude razvijenih zemalja i siromaštva vlastite ponude.

BiH ima velike mogućnosti za razvoj turizma. Njene prirodne ljepote, a posebno planinski vrhovi, čine osnovu za razvoj atraktivnog turističkog proizvoda. Sektor turizma u našoj zemlji obuhvata širok spektar prirodnih, kulturnih i religioznih atrakcija, a da bi se iskoristio ovaj potencijal potrebno je prevazići mnogobrojne izazove, koji se prevashodno odnose na nepostojanje jedinstvene državne vizije i strategije za turizam, lošu prometnu infrastrukturu, nepovoljnu investicionu klimu, nedostatak standarda i sertifikata u sferi hotelijerstva, nedostatak efikasnije obuke turističkih profesionalaca i sl.

Budući da BiH spada u zemlje koje rade na razvoju turističkog sektora, neophodno je da sa adekvatnom promotivnom kampanjom ide u susret novim trendovima u tražnji, kako bi osigurala da se njena turistička perspektiva uklapa u međunarodnu turističku perspektivu. Temeljno uporište tržišnog prilagođavanja tražnji je modernizacija turističke ponude BiH, što znači da bi postojeće turističke kapacitete trebalo preoblikovati, kako u organizacijskom, tako i u funkcionalnom, tehničko-tehnološkom, sadržajnom i prostorno-urbanističkom smislu, te na takav način učiniti je jednom od atraktivnijih turističkih područja, kako u regionu, tako i šire.

U BiH je evidentan rast broja stranih turista u posljednje tri godine, ali taj rast je znatno manji od ranijih predviđanja WTO-a (Svjetske turističke organizacije) i WTTC-a (Svjetskog saveza za turizam i putovanja), izvedenih na osnovu procjena o turističkom potencijalu zemlje. Preliminarne analize pokazuju da je ovakvo stanje uglavnom posljedica neadekvatno razvijenog turističkog proizvoda i pratećih turističkih usluga, što ukazuje na potrebne pravce djelovanja u pogledu ključnih područja razvoja turizma.¹

Prema Svjetskom savezu za turizam i putovanja (WTTC), koji prati i prognozira industriju turizma širom svijeta, ukupan direktni i indirektni uticaj turizma na ekonomiju BiH dostigao je skoro milijardu KM u 2005. godini, odnosno više od 7% ukupnog bruto društvenog proizvoda. Broj zaposlenih u turizmu procjenjuje se na preko 50000 radnih mjesta, odnosno 5% ukupne radne snage u BiH. Osim toga, BiH ima veliki suficit u platnom bilansu u turizmu, bez kojeg bi deficit tekućeg računa bio mnogo veći. Narednih 10 godina WTTC predviđa rast preko 5% godišnje u prihodima od turizma, što bi BiH svrstalo na 78 mjesto od ukupno 174 posmatrane zemlje.²

Konsekventno prethodnom, turistički sektor BiH ima značajan turistički potencijal, ali je još uvijek nedovoljno razvijen, te zahtijeva značajnu pomoć u razvoju operativnih, finansijskih i marketinških strategija, što bi doprinijelo mnogo značajnijoj ulozi istog u privrednom rastu i razvoju naše zemlje.

2. PROCES STRATEŠKOG PLANIRANJA

Pojam strateškog planiranja nije nova kategorija, ali uvođenje njegovih načela i primjene novijeg je datuma. To je zapravo proces koji ima zadatak dovesti turističku destinaciju od sadašnje pozicije, do željenog stanja, uz uslov da

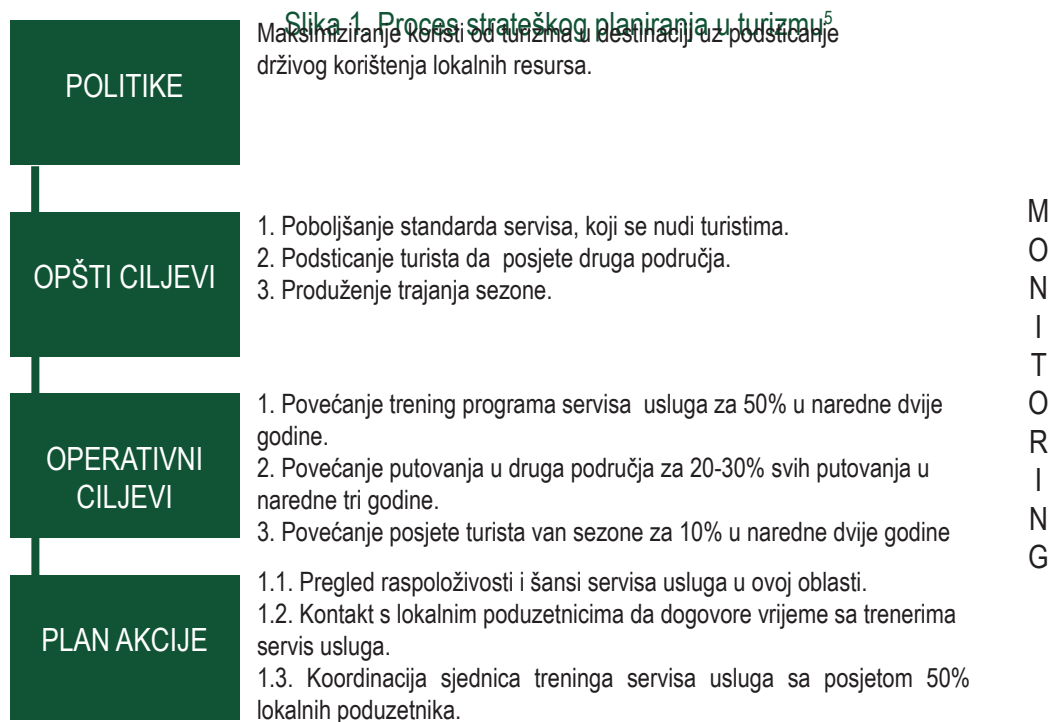
¹ U martu 2006. godine USAID CCA, kao institut za saradnju turističkog klastera BiH (klasterski pristup omogućava preduzećima da, radeći zajedno kao grupa, poboljšaju svoju pojedinačnu konkurentnost mnogo efikasnije, nego što je to slučaj kada djeluju pojedinačno) obavio je istraživanje među evropskim turoperatorima o mogućnostima i interesu za uključivanje BiH u njihovu stalnu ponudu. Istraživanjem je obuhvaćeno 56 turoperatora iz 9 evropskih zemalja, te Hrvatske, SAD-a i Kanade, kao reprezentativnog uzorka tipičnih emitivnih tržišta. Rezultati istraživanja su između ostalog pokazali da: (1) Postoji relativno nizak nivo znanja o turističkoj ponudi i potencijalima BiH, kao i o stanju i bezbjednosnoj situaciji u BiH; (2) Imidž BiH među evropskim turoperatorima je izuzetno opterećen ratnim zbivanjima; (3) Bosanskohercegovački potencijali i kapaciteti se smatraju nedovoljno razvijenim, neorganizovanim, te nedovoljno kvalitetnim sa aspekta smještaja; (4) Zemlje šireg okruženja (Češka, Mađarska, Poljska) imaju nešto veća saznanja o BiH, nego razvijenije zemlje Zapada; (5) Međunarodno tržište još uvijek nije dobilo koordiniranu poruku iz BiH o pozitivnim pomacima i razvoju turističkih potencijala i programa; (6) Ne postoji kritična masa ponude i programa namijenjenih ciljnim tržištima; (7) Postoji jak interes za regionalne programe i proizvode, posebno na udaljenijim tržištima poput Kanade i SAD-a i dr. (Tour BiH, tromjesečni turistički bilten, broj 2., USAID, juni 2006. <http://www.usaidcca.ba/tour2b.pdf>)

² Tour BiH, tromjesečni turistički bilten, broj 1., USAID, mart, 2006. (<http://www.usaidcca.ba/tourb1.pdf>)

tokom tog procesa razvije prednosti nad konkurencijom. Time se, ukoliko se proces vodi pravilno, smanjuju, ili čak i izbjegavaju problemi nekontrolisanog donošenja odluka u oblasti turizma i njihovih posljedica.³

Imajući u vidu činjenicu da, uslijed svih promjena na strani turističke tražnje, više nije moguće djelovati spontano, već je uspjeh na turističkom tržištu moguće ostvariti jedino uz kvalitetno strateško planiranje razvoja, koje će rezultirati jasnom i potpunom razvojnom strategijom, te saradnjom i izradom zajedničkih programa aktivnosti svih nosilaca ponude i turističke politike. Strateškim planom definišu se najperspektivnija tržišta, eksplicitno utvrđuju pravci i smjernice daljeg razvoja, stvaranje novog identiteta turističkog proizvoda destinacije i definiše se nastup destinacije na turističkom tržištu. Sve akcije potrebno je usmjeriti prema prethodno definisanim i tačno utvrđenim tržišnim segmentima, čije je želje i stavove potrebno stalno pratiti, kako bi se na vrijeme moglo reagovati na novonastale uslove tako da se ponuda kreira i oblikuje prema zahtjevima odabranih segmenata.⁴

Od krucijalnog značaja je spomenuti da se prilikom izrade strateškog plana započinje s analizom makro okruženja, destinacije, tržišta, te same ponude turističke destinacije. Ova analiza treba da ukaže na glavne prijetnje i mogućnosti koje utiču na razvoj turizma, te ujedno da istakne prednosti i nedostatke u turističkoj ponudi (SWOT analiza). Time se kreira podloga za formulisanje kako kratkoročnih, tako i dugoročnih ciljeva, pri čemu posebnu pozornost treba usmjeriti na formulisanje strategije za svako odabrano ciljno tržište, te programa i mjera akcija koji moraju biti usklađeni s potencijalom turističke destinacije. Proces strateškog planiranja u turizmu prikazan je slikom 1.



3 Radnić A. R., Gračan D., *Uloga strategijskog marketinškog planiranja u repositioniranju Opatijske rivijere na turističkom tržištu*, Tourism and Hospitality Management, vol. 9., br.1., Fakultet za turistički i hotelski menadžment, Opatija, 2003., str. 154-155.

4 Gračan D., Alkier R. R., *Analiza Hrvatskog turističkog tržišta i potencijalne mogućnosti razvoja Hrvatskog turizma*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 2003., str. 326.

5 Godfrey K., Clarke J., *The tourism development handbook: A practical approach to planning and marketing*, Cassell, London, New York, 2000., str. 113.

Potrebno je apostrofirati da BiH ima veliki potencijal za razvoj turizma, ali u našoj zemlji, međutim, ne postoji koncept razvoja održivog turizma sa eksplicitno definisanim ciljevima, prioritetima i mjerama za ostvarenje istih. Prvo pitanje na koje takav koncept, odnosno strategija, treba da odgovori jeste definisanje turističkog proizvoda naše zemlje. Neosporna je činjenica da je BiH bogata kulturno-historijskim znamenitostima, prirodnim resursima, planinskim vrhovima, morem, ali dobar potencijal ne znači ujedno i dobar turistički proizvod. Strategija razvoja turizma trebala bi definisati procjenu onih potencijala BiH, koji bi stvorili turistički proizvod sa komparativnim prednostima u odnosu na druge zemlje. Takođe bi trebala, da osigura i najefikasniji način prezentacije takvog turističkog proizvoda na globalnom turističkom tržištu.

U složenoj političkoj strukturi naše zemlje turizam je u nadležnosti entiteta. Ministarstvo za turizam na državnom nivou ne postoji. Turistička zajednica Federacije Bosne i Hercegovine i Ministarstvo trgovine i turizma Republike Srpske osnovali su Udruženje turizma u BiH radi zajedničkog nastupa na inostranom tržištu. Međutim, radi se o udruženju koje nema redovne izvore finansiranja, niti adekvatan stalno zaposleni kadar, potreban da bi se obavljala promocija turizma na adekvatan način. Stoga je bosansko-hercegovačkoj strategiji razvoja turizma potrebno državno Ministarstvo turizma, koje bi djelovalo kao regulatorna agencija, te je neophodno i redovno finansiranje državne turističke organizacije kao promotivnog tijela.

Indikativno je da i nepostojanje zakona o turizmu na državnom nivou doprinosi neuređenosti turističkog sektora uopšte, te se stoga, da zaključiti da je strategija razvoja turizma u BiH nužnost i potreba, ukoliko se nastoje stvoriti uslovi pretvaranja turističkog proizvoda BiH u realne mogućnosti za daljnji ekonomski razvoj i napredak zemlje. Jedino strateški plan omogućava cjelovit i sistemski pristup destinaciji, te pruža osnovu za repozicioniranje destinacije na turističkom tržištu. On daje odgovor na pitanje: gdje smo sada, gdje želimo biti i kako ćemo to postići.

3. TRENUTNO STANJE STATISTIKE TURIZMA U BIH

Svjetska turistička organizacija (WTO) je za potrebe praćenja turističke industrije početkom devedesetih godina ponudila metodološki obrazac SICTA (Standard International Classification of Tourism Activities), koji predstavlja dopunu ranijih klasifikacija, gdje su sve nacionalne djelatnosti definisane ovisno o sudjelovanju u ponudi turističkih proizvoda i usluga. Osim metodologije SICTA, za istraživanje ekonomskih funkcija turizma, WTO u saradnji sa organizacijama OECD i UN, razvila je metodologiju satelitskih turističkih računa (Tourism Satellite Account). Satelitski turistički račun temelji se na ravnoteži između tražnje za robom i uslugama od strane turista i njihove ponude, a s ciljem da se istraži kako ta ponuda utiče na sve ostale ekonomske aktivnosti.⁶

Agencija Sjedinjenih Država za međunarodni razvoj (USAID) je finansirala misiju tehničke pomoći u domenu statistike turizma (elaboracije satelitskog računa turizma) od 14. do 23. februara 2006. godine u BiH sa zadatkom da se procijene i prate skoriji razvoji u statistici turizma i da se izrade preporuke kako bi se modernizovala posljednja statistička istraživanja turizma u skladu sa međunarodnim standardima i metodologijom satelitskog računa turizma. Poseban cilj ove misije bio je:⁷

- da se izvrši analiza metodologijâ koje koristi Agencija za statistiku BiH za prikupljanje turističkih statističkih podataka,
- da se odrede potrebe agencije kako bi ista bila u prilici da obezbijedi statističke podatke iz domena turizma u skladu sa međunarodnim standardima i

⁶ Jelušić A., *Uloga turizma u uravnoteženju platnobilančnih odnosa Republike Hrvatske*, Ekonomski fakultet, Ljubljana, 2002., str. 20.

⁷ *Statistika turizma i elaboracija satelitskog računa turizma*, misija tehničke pomoći u BiH, Agencija Sjedinjenih Država za međunarodni razvoj, 2006., str. 2.

www.usaidcca.ba/fajlovi/Statistika_turizma_u_BiH_-_Falconi_-_Mar-06.pdf-104.pdf

- da se održi obuka iz metodologije satelitskog računa turizma za rukovodstvo agencije i predstavnike relevantnih ministarstava, industrije turizma i obrazovnih institucija.

U elaboratu satelitskog računa turizma navodi se da statističke podatke o turizmu u BiH uglavnom izrađuju Agencija za statistiku BiH, entitetski zavodi i Centralna banka BiH. Ove institucije su svoja statistička istraživanja usmjerile ka vlastitim tehničkim interesima, ali procedure koje primjenjuju ne slijede međunarodne preporuke. U BiH, čak i statističke informacije o broju turista nisu trenutno dostupne, a slično je i sa srodnim informacijama. Trenutno u statističkom sistemu turizma u BiH, razvoj satelitskog računa turizma nije stvarna opcija i skoro da je obavezno krenuti ispočetka, odnosno stvoriti novi statistički sistem turizma. Zvanične institucije koje upravljaju turističkim aktivnostima moraju uložiti značajne napore da bi poboljšale i modernizovale statistiku turizma u skladu sa međunarodnim procedurama i standardima. Neophodno je staviti akcenat na činjenicu da ne postoje egzaktno i pouzdane informacije, obzirom na *različitost statistika turizma od strane državne agencije, Centralne banke i drugih državnih operatora turizma*. Naime, postoji značajno kašnjenje u obradi informacija o dolascima i odlascima turista (jedinstvene informacije zaista ne postoje u BiH), a imigracioni obrasci (npr. ulazne karte) se ne primjenjuju uopšte. Ne postoje ni informacije vezane za potrošnju ulaznog i izlaznog turizma ili domaću turističku potrošnju, koje inače predstavljaju preduslov da bi se uvidjeli trendovi turizma u zemlji kao i preduslov za uspostavljanje budućeg satelitskog računa turizma.

Ako istražujemo statistike o turističkoj ponudi, važno je pomenuti da Agencija za statistiku BiH vrši ispitivanje određenih uzoraka turističkih ustanova (posebno hotela). Međutim, radi se o vrlo malom dijelu ukupnog broja hotela. Upitnik uključuje pitanja o broju kreveta, njihovoj popunjenosti, državljanstvu gostiju, itd. Međutim, pitanja o zaposlenju, platama, investicijama, cijenama i sl. koja su značajna u svrhu analize statistike turizma nisu uključena. Informacije o glavnim karakteristikama industrije turizma (prevozna sredstva, putničke agencije, turistički operatori, itd.) ne postoje. Može se reći da je statistika turizma u BiH na najosnovnijem nivou prezentacije. Treba naglasiti da identifikacija karakterističnih turističkih aktivnosti i turističkih proizvoda BiH prema preporukama Svjetske turističke organizacije nije moguća. Statističke informacije bilansa plaćanja u turizmu BiH nailaze takođe na iste probleme.⁸

Uzimajući u obzir stanje statističkog sistema turizma u BiH, u elaboratu satelitskog računa turizma se zaključuje da BiH treba da preduzme značajne napore da poboljša svoj statistički sistem turizma, a to poboljšanje se mora postići prije nego se krene sa bilo kojim drugim projektom. Da bi sastavljanje satelitskog računa turizma bilo izvodljivo potrebno je ispuniti dva uslova:⁹

- postojanje sistema nacionalnih računa, jer satelitski račun mora biti vezan za centralni okvir državnog računovodstva i uključen u glavni dio integrisanih mikroekonomskih statistika i
- dostupnost statističkih informacija (o sistemu nacionalnih računa, posebno proizvodnim računima prema ekonomskoj aktivnosti, o ustanovama proizvođača turističkih roba i usluga – hoteli, restorani, putničke agencije, itd.; o domaćem turizmu, sa noćenjima i izletnicima, da bi se identifikovalo barem sljedeće: obim putovanja, razlozi zbog kojih se ide na turistička putovanja, postojeća tražnja turističkih destinacija, demografski, socijalni i ekonomski profil posjetilaca itd.).

Neophodno je još pomenuti da unaprjeđenje turističke statistike predstavlja izuzetno složen proces, jer je turizam jedinstvena uslužna djelatnost koju definišu sami konzumenti, odnosno posjetioci. Tokom svog boravka u nekoj od destinacija turisti pored turističkih usluga kao što su npr. smještaj, hrana, izleti i sl. kupuju robe i usluge koje ne spadaju u direktnu turističku potrošnju (javni prevoz, odjeća, pozorište itd.). Upravo iz tog razloga je neophodno u

⁸ Ibid., str. 9.

⁹ Ibid., str. 13. (Interesantni detalji o potrebnim statistikama za satelitski račun turizma mogu se naći u Diaz G., Duran C., *Pokretanje nacionalnog satelitskog računa: meksičko iskustvo*, Enz o Paci Papers, svezak I, Svjetska turistička agencija, Madrid, 2001.).

BiH uspostaviti što prije turistički satelitski račun koji bi omogućio praćenje i mjerenje potrošnje svih roba i usluga, koje su direktno ili indirektno involvirane u pružanje turističkih usluga.

Dakle, u BiH postoji značajan nedostatak osnovnih turističkih informacija. Turističku statistiku uglavnom prate Agencija za statistiku BiH, Federalni zavod za statistiku, Zavod za statistiku Republike Srpske i Centralna banka BiH. Međutim podaci koje objavljuju ove institucije značajno se razlikuju. Manjkavosti u prikupljanju podataka vezanih za turističke aktivnosti i stara metodologija onemogućavaju tačan uvid u stvarne ekonomske efekte i potencijale turizma za razvoj BiH. Unatoč nastojanjima Svjetske turističke organizacije i turističkih radnika na unaprjeđenju statističke metodologije i praćenja turizma, većina statističkih istraživanja iz područja turizma i dalje je usmjerena na prikupljanje, obradu i publikovanje podataka o broju dolazaka i noćenja turista u smještajnim objektima. Za potrebe sistematskog praćenja turizma, kao što je već pomenuto, od velike pomoći bi bili i drugi statistički sistemi kao što su migracijska statistika, statistika domaćinstva, sistem nacionalnih računa, bilans plaćanja i statistika prometa. Osim toga, BiH bi trebala poboljšati sistem informisanja, odnosno usvojiti jedinstvenu (unificiranu) metodologiju prikupljanja i obrade statističkih podataka i uskladiti je sa evropskim i svjetskim standardima radi međusobne uporedivosti po zemljama. Za unaprjeđenje razvoja turističke statistike u BiH potrebno je što prije preduzeti značajne napore u pravcu uspostavljanja koncepta turističkog satelitskog računa, kako bi se omogućilo praćenje svih indikatora koji su posredno ili neposredno involvirani u turistička kretanja na nivou cijele BiH.

4. DONOŠENJE ODLUKA O PRAVCIMA I SMJERNICAMA RAZVOJA TURIZMA U BIH

Uticao veoma turbulentnog okruženja nalaže menadžmentu turističke destinacije da kontinuirano vrši prognoze turističkih indikatora, te da iste budu neizostavni dio u formulisanju ciljeva i procesu donošenja odluka. Prognoziranje je osnovni alat za strateško i taktičko odlučivanje. Ono podrazumijeva proceduru pretvaranja sadašnjih informacija o stanju okruženja u informacije o budućim rezultatima na osnovu kojih će se postavljati planovi i donositi odluke. Polazno ishodište svakako je odgovor na pitanje: kakva je trenutna situacija turističkog sektora naše zemlje i kakva treba da bude za određeni vremenski period. Ovo potvrđuje da turistički sektor utvrđuje svoje ciljeve u sadašnjosti, ali istovremeno ima u vidu da je to polazna etapa budućeg razvoja.

Imajući u vidu činjenicu da su kratkoročne odluke o pravcima i smjernicama razvoja turizma najbliže sadašnjem trenutku one bi trebale predstavljati sadašnjost s malim otklonom u vremenskoj dimenziji prema naprijed. Međutim, sam proces formulisanja ciljeva i donošenja odluka u sferi turizma ima svoje specifičnosti. Naime, da bi se uspješno vodila jedna turistička destinacija neophodno je prvo formulirati dugoročne ciljeve i odluke, pa tek potom iz istih „izvlačiti” srednjoročne i kratkoročne. Pravilo je da svi ciljevi i sve odluke uvijek budu spremni za modifikaciju budući da promjene u okruženju kontinuirano zahtijevaju od menadžmenta da na njih reaguje tako što će svoje ciljeve i odluke prilagoditi i podešavati istim.¹⁰

U prethodnom izlaganju je naglašena potreba za donošenjem odluke o izradi strategije razvoja bosanskohercegovačkog turizma, kako bi se kreirala podloga za formulisanje dugoročnih i kratkoročnih ciljeva, a samim time utvrdili pravci i smjernice razvoja, odnosno okviri normalizacije privređivanja u ovom sektoru. Kao prioritetni cilj nameće se usvajanje unificirane metodologije prikupljanja turističkih podataka, te preduzimanje konkretnih aktivnosti u pravcu harmonizacije i objavljivanja podataka o turističkim kretanjima na nivou BiH. Pouzdani statistički podaci predstavljaju fundamentalnu osnovu izrade ekonomske politike u vezi položaja turizma u privredi jedne zemlje, kao i ključnu mjeru za njegov razvoj i unaprjeđenje.

10 Dobre R., Župan R. P., Čivljak M., *Menadžment turističke destinacije*, Visoka škola za turistički menadžment, Šibenik, 2004., str. 106.

Osim toga, neophodno je utvrditi osnovne marketinške, ekološke, kulturne i obrazovne politike koje bi u daleko većoj mjeri bile u funkciji ukupne restrukturacije turističkog sektora. U kontekstu prethodnog osnovni pravci razvoja turizma u BiH odnosili bi se na: stvaranje prepoznatljivog i kvalitetnog turističkog proizvoda, kreiranje vlastitog identiteta, destinacijsko promišljanje turizma kao osnove turističkog prosperiteta, obnovu, potpuniju valorizaciju i zaštitu turističkog potencijala, tržišno repositioniranje i interes destinacije da u potpunosti zadovolji potrebe turista. Pravci koje utvrđuje turistička destinacija mogu se mjeriti i kontrolisati, te kao takvi predstavljaju smjernice. Pravci pretvoreni u smjernice praktično predstavljaju operacionalizaciju ciljeva, čije se izvršenje može kontrolisati. Primjera radi, promet će se u sljedećoj godini povećati za 10%, a pravac je utvrđen tako što je ustanovljeno da se u narednoj godini treba povećati promet. Zapravo, "treba povećati" jeste kratkoročni cilj, a povećati za 10% jeste njegova konkretizacija kroz smjernicu. Ovo je jednostavan primjer transformacije pravca, tj. cilja u smjernicu. Međutim kada se radi o realizaciji same smjernice proces je daleko komplikovaniji. Tako bi povećanje prometa od 10% podrazumijevalo da će trebati povećati broj turista, da će trebati produžiti boravak gostiju, povećati stepen korištenja smještajnih kapaciteta, zaposliti više turističkih radnika itd.

Prioritetne aktivnosti i preporuke koje su u funkciji ostvarenja svih prethodnih pravaca u sebi bi involvirale sljedeće smjernice:

- donošenje odluka vezanih za aktivnosti promovisanja bosanskohercegovačke turističke ponude u što kraćem roku, što bi uključivalo i finansiranje izrade raznih publikacija i stručnih časopisa. Neophodno je osigurati dostupnost informacija kulturno-promotivnih materijala, brošura, interneta i sl. Način na koji će se vršiti promocija zavisi prvenstveno od očekivanog turističkog prometa.
- Razvoj prometne infrastrukture kako bi se BiH dovela do standarda ostalih mediteranskih zemalja.
- Donijeti odluku o izadi prostornih planova kojima će se utvrditi turističke zone kako bi se osigurao održivi razvoj, smanjile neplanske izgradnje, smanjio sukob interesa domaćeg stanovništva i turističkog razvoja.
- Edukacija zaposlenih i podizanje nivoa specijaliziranih znanja kako bi se riješio deficit znanja i vještina.
- Modernizacija cjelokupne turističke ponude, odnosno izgradnja kvalitetnih dopuna postojeće ponude (povećanje stepena korištenja postojećih smještajnih kapaciteta i izgradnja novih, golf igrališta, wellness, fitness, tematski parkovi).
- Donošenje odluka o ekološkim standardima koji bi osigurali efikasnu zaštitu prirodnih turističkih resursa BiH.
- Poticati razvoj selektivnih oblika turizma (zdravstveni, kongresni, kulturni, vjerski i dr.) kako bi se produžila turistička sezona.
- Donošenje odluke o novoj klasifikaciji i kategorizaciji objekata turističke ponude.
- Stimulirati razvoj malog preduzetništva prvenstveno zbog elastičnosti turističke tražnje.
- U što kraćem periodu obezbijediti pružanje javnih usluga turistima (javne plaže, šetališta, biciklističke staze, parkirališta, pružanje prve pomoći i sl.).
- Davanje podrške manifestacijama za razvoj turizma s ciljem promocije turističke destinacije.
- Davanje povoljnih kreditnih linija za poticanje razvoja turizma.

Smjernice razvoja trebale bi potaknuti razvoj turizma kako u kratkoročnom, tako i dugoročnom periodu i pokazati da kvalitetne turističke ponude nema bez zajedničkih napora turističke zajednice, lokalne uprave i samouprave, ureda državne uprave, kulturnih i znanstvenih institucija, turističkih agencija i drugih subjekata eminentnih turizmu. Dakle, bez realno definisanih cijeva i smjernica nije moguće očekivati ni stvarni uspjeh razvojne strategije.

ZAKLJUČAK

Sagledavanjem trenutnog stanja bosanskohercegovačkog turizma, uočava se nizak nivo razvijenosti turističkog sektora, uslijed slabe organizacije i nerazvijenosti turističke ponude, koja za sobom povlači neadekvatan pristup i odgovor turističke tražnje. Taj zaključak proizilazi iz činjenice da BiH na jednoj strani obiluje prirodnim resursima, a na drugoj strani je karakterišu zastarjeli i nestandardizovani smještajni kapaciteti, nerazvijenost pojedinih oblika turističkog proizvoda, nizak nivo razvijenosti turističkog razmišljanja domicilnog stanovništva i dr. Stoga je neophodno uz sve prirodne pogodnosti turističku ponudu BiH što više planski obogaćivati u smislu stalnih inovacija turističkog proizvoda i kontinuiranom poboljšanju kvaliteta svih njegovih komponenti, te je na takav način dovesti do nivoa razvijenijih turističkih zemalja. Međutim, da bi turistički potencijali bili pretvoreni u konkurentne turističke proizvode neophodno je strateško planiranje razvoja turizma. U ovom radu je identifikovana potreba za strateškim planiranjem u turizmu. Apostrofirali smo da u BiH ne postoji koncept razvoja održivog turizma sa jasno definisanim ciljevima, prioritetima i smjernicama za njihovo ostvarenje. Istakli smo činjenicu da neuređenosti turističkog sektora u velikoj mjeri doprinosi i nepostojanje zakona o turizmu na državnom nivou. Osim toga, primarni zadatak turističkog sektora BiH jeste modernizacija i rekonstrukcija kapaciteta kako bi se omogućila promjena dosadašnjeg imidža jeftine destinacije. Veliki značaj za unaprjeđenje kvaliteta turističke ponude jeste poticanje malog i srednjeg poduzetništva, budući da mali i srednji pogoni u ugostiteljstvu i turizmu imaju prednost glede preferencija samih potrošača, ali i fleksibilnosti u kriznim situacijama. Analizom stanja turističkog sektora utvrđene su odluke koje se odnose na prioritete i smjernice razvoja turizma u BiH. Iste je neophodno preduzeti što prije, kako bi se doprinijelo kvalitetnijoj i konkurentnijoj turističkoj ponudi, te omogućilo da BiH postane u većoj mjeri receptivna turistička destinacija.

LITERATURA

1. Dobre R., Župan R. P., Čivljak M., *Menadžment turističke destinacije*, Visoka škola za turistički menadžment, Šibenik, 2004.
2. Gračan D., Alkier. R. R., *Analiza Hrvatskog turističkog tržišta i potencijalne mogućnosti razvoja Hrvatskog turizma*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 2003.
3. Godfrey K., Clarke J., *The tourism development handbook: A practical approach to planning and marketing*, Cassell, London, New York, 2000.
4. Jelušić A., *Uloga turizma u uravnoteženju platnobilančnih odnosa Republike Hrvatske*, Ekonomski fakultet, Ljubljana, 2002.
5. Radnić A. R., Gračan D., *Uloga strategijskog marketinškog planiranja u repozicioniranju Opatijske rivijere na turističkom tržištu*, Tourism and Hospitality Management, vol. 9., br.1., Fakultet za turistički i hotelski menadžment, Opatija, 2003.
6. *Statistika turizma i elaboracija satelitskog računa turizma*, misija tehničke pomoći u BiH, Agencija Sjedinjenih

Država za međunarodni razvoj, 2006.

7. <http://www.usaidcca.ba/tour2b.pdf>

8. <http://www.usaidcca.ba/tourb1.pdf>

KOMPARATIVNE PREDNOSTI KANTONA 10

THE COMPARATIVE ADANTAGES OF CANTON 10

Hikmet Hodžić¹¹ Vlada Kantona 10, Livno

Ključne riječi: Komparativna prednost, Kanton 10, prirodni resursi, geostrateški položaj, ekonomski razvoj.

REZIME

U radu se provjerava hipoteza da Kanton 10 raspolaže značajnim komparativnim prednostima u usporedbi s drugim kantonima u Federaciji Bosne i Hercegovine i susjednim županijama iz Republike Hrvatske. U obrazloženju ove hipoteze elaborira se geoprometni položaj Kantona 10, karakteristike zemljišta, demografski potencijal i prirodni resursi za proizvodnju hrane i razvoj turizma. Unatoč tomu, Kanton 10 je, prema podacima Federalnog zavoda za programiranje razvoja, ostvario bruto društveni proizvod u 2007. godini u iznosu od 337.800.000 KM što je 2,46% od bruto društvenog proizvoda Federacije Bosne i Hercegovine. Također, zabilježen visoki stupanj nezaposlenosti aktivnog stanovništva koji iznosi 46,8%. Ovakav nesklad između potencijala i nivoa ekonomske razvijenosti je neposredan povod i motivacija za pisanje ovog rada.

Key words: Comparative Advantage, Canton 10, Natural Resources, Geostrategic Position, Economic Development.

ABSTRACT

In this paper the hypothesis that Canton 10 abounds in significant comparative advantages in comparison to other cantons in Federation of BH and neighbouring regions in Republic of Croatia is being tested. In statement of this hypothesis vast natural resorurces, goestrategic position, demographic and tourist resorurces are elaborated. According to data issued by Federal Development and Planning Institution, in 2007 Canton 10 reached 337.800.000 KM GDP, which makes only 2,66% of Federation of BH GDP. Moreover, high unemployment rate of 46,8% is registered. The imbalance between potential which make comparative advantage of Canton 10 and economic development is direct cause nad motive for writting this paper.

UVODNA RAZMATRANJA

Svrha ovog rada je identificirati komparativne prednosti Kantona 10 u usporedbi s drugim kantonima u Federaciji Bosne i Hercegovine, a uzimajući u obzir i tržište županija Republike Hrvatske s kojima Kanton graniči. Cilj rada je analizirati stupanj valorizacije potencijala koji čine komparativne prednosti Kantona te ukazati na mogućnosti i poteškoće u korištenju istih. U radu se polazi od hipoteze: a) da Kanton 10 raspolaže značajnim komparativnim prednostima u odnosu na okruženje te se u tom smislu elaborira geoprometni položaj, morfološka i pedološka struktura, prirodni resursi i demografski potencijal; b) da su komparativne prednosti Kantona trenutno nedovoljno

iskorištene, odnosno da postoji nesklad između potencijala i stepena ekonomskog razvoja Kantona.

U radu se daju temeljne odrednice faktora koji čine komparativne prednosti Kantona, a koji se ogledaju naročito kroz: geoprometni položaj i obilježja prostora, prirodne resurse: zemljište, mineralne resurse, šume, vodu, obnovljive izvore energije; ljudske resurse te turistički potencijal kao faktore za ekonomski razvoj Kantona. Za potvrđivanje hipoteze o nedovoljnoj iskorištenosti potencijala navode se pokazatelji razvijenosti, zaposlenosti, investiranja i bruto društvenog proizvoda.

U istraživanju su korišteni sekundarni podaci, publicirani i nepublicirani, a glavni izvor su Federalni zavoda za statistiku i Federalni zavod za programiranje razvoja. Sekundarni podaci prikupljeni su metodom «desk» istraživanja, a za iskazivanje i analizu stanja i stepena iskorištenosti pojedinih faktora korištena je normativna, komparativna i kvantitativna metoda istraživanja. Na temelju pokazatelja zaključeno je da postoji nesklad između potencijala kojeg čine komparativne prednosti Kantona 10 i stepena ekonomskog razvoja Kantona te su dati razlozi takvog stanja.

1. GEOSTRATEŠKI POLOŽAJ I PROSTOR, MORFOLOŠKA I PEDOLOŠKA STRUKRUTA KANTONA 10 KAO FAKTORI EKONOMSKOG RAZVOJA

1.1. Gestrateški položaj i prostor

Kanton 10¹ smješten je na zapadnom dijelu Bosne i Hercegovine i ima površinu 4.934,9 km². Teritorij Kantona 10 čine općine Drvar, Bosansko Grahovo, Livno, Glamoč, Tomislavgrad i Kupres. Na području Bosne i Hercegovine, graniči s Unskosanskim, Srednjobosanskim i Zapadnohercegovačkim kantonom, dok s južne strane ima dugu granicu s Republikom Hrvatskom, na kojoj je i smješten međunarodni granični prijelaz Kamensko. Prostor Kantona omeđuju visoke planine: Dinara, Vran, Golija, Šator i Cincar s nadmorskim visinama od 1.600 m do 1.900 m. Najznačajniji prostor za naseljavanje čine kraška polja: Livanjsko (699 m n.v.), Duvanjsko (859 m n.v.), Glamočko (880 m n.v.) i Kupreško (1100 m n.v.). Ova četiri polja ujedno su i najveća kraška polja u Federaciji BiH.

Kroz dugu historiju kraški plato područja Livna i Duvna bio je značajan za kretanje ljudi i dobara. Još od rimskog doba preko prostora su se ostvarivale veze između Rima-Salone i Panonske nizije. Značaj ovog prostora u geoprometnom smislu bio je važan i u Osmanskom i Austrougarskom periodu.

U najnovijem periodu ovaj prostor ima veliki značaj za povezivanje središnjeg i sjevernog dijela Bosne i Hercegovine s Dalmacijom, kao veza dvije najznačajnije razvojne osovine, a to je koridor Vc i koridor Xe na dijelu Bosne i Hercegovine i Jadranska autocesta na području susjedne Republike Hrvatske (Dalmacije).

1.2. Morfološka i pedološka struktura

Morfološka specifičnost područja ogleda se u dvije osnovne cjeline: dolinsko-kotlinska i brdsko-planinska.

Dolinsko-kotlinska cjelina vezana je za prostor Livanjskog, Duvanjskog, Bosanskograhovskog i Kupreškog polja. Brdsko-planinsko područje prema jugu i sjeveru, odnosno prema rubnom pojasu Kantona čine planinski masivi: Dinara, Kamešnica, Vran, Staretina, Cincar i Šator, tako da visinske razlike između kraških polja i vrhova planina

¹ U upotrebi su i nazivi: Hercegbosanska županija, Livanjski kanton

koje ih omeđuju iznose oko 1.000 m.

Predjeli planinskog pojasa zauzimaju najveću površinu Kantona, a najprihvatljiviji uslovi za razvoj naselja su na nadmorskoj visini do 1.000 m. Ukupna površina polja iznosi 759 km² s nadmorskom visinom od 700 do 1.200 m.

Prema osnovnoj Pedološkoj karti Bosne i Hercegovine, ovo područje se može okarakterizirati kao tipično kraško s dobro razvijenim reljefnim formama karakterističnim za fenomen krša kao što su vrtače, kraška polja, te ponori isprepleteni brdskim i planinskim masivima.

Karakter klime kao faktor u procesu nastanka tla u mnogome modificiraju i drugi pedogenetski faktori kao što su geološki supstrat, reljef, vegetacija i čovjek. Naročit značaj ima karstni – porozni karakter cijelog ovoga područja koji ima direktan utjecaj na hidrološki režim. To je i razlog što na ovom području, bez obzira na godišnji karakter klime, prevladavaju tipovi tala kao što su rendzine, planinske crnice, smeđa vrlo plitka i plitka tla i smeđa erodirana tla. U kraškim poljima su se razvila tla tipa opodzoljenih rankera, opodzoljena smeđa tla, smeđa srednje duboka i duboka tla na šljuncima, te mineralno močvarna tla i tresetišta.

2. PRIRODNI RESURSI

Prirodni resursi kojima obiluje Kanton i koji, uz povoljne meteoklimatske uslove, daju ovome području prednost u odnosu na okruženje su: zemljište, voda, šume, mineralni resursi, vjetar i sunce.

2.1 *Meteoklimatski uslovi*

Za prikaz klime uzeti su meteorološki podaci za stanice Kupres, Glamoč, Tomislavgrad, Bosansko Grahovo, Livno i Drvar. Tako, primjerice, na Kupresu koji se nalazi na 1.190 m n.v. prevladava oštra kontinentalno planinska klima. Ova klima se odlikuje jakim i dugim zimama, prohladnim ljetima i velikim razlikama između noćnih i dnevnih temperatura. Slično je i na području Glamoča. Na ostalim lokalitetima prevladava umjerena kontinentalna, humidna klima (zona šuma).

Na temelju godišnjih prosječnih oborina i temperatura izračunat je godišnji Langeov kišni faktor koji ukazuje kakav je karakter klime. Ovo područje može imati i do pet mjeseci godišnje perhumidne klime, što uvjetuje razvoj tala sa sirovim humusom i podzolom, ali i do četiri mjeseca nivalne klime koja uvjetuje razvoj smrznutih tala. Ostali mjeseci prema karakteru klime donose uglavnom razvoj smeđih tala. Međutim, na godišnjoj razini prema karakteru klime na svim analiziranim lokalitetima trebala bi se razvijati tla sa sirovim humusom i podzoli.

2.2 *Zemljište*

U ukupnoj bilanci zemljišta, poljoprivredno zemljište sudjeluje sa 63,4%, šumsko zemljište uzima 33,9%, dok je neplodnog zemljišta svega 2,7%.

Postotak sudjelovanja pojedinih kategorija zemljišta po općinama različit je, a najveći postotak obradivog zemljišta nalazi se u općinama Livno, Kupres i Tomislavgrad. Veliko je sudjelovanje pašnjaka u strukturi zemljišta Kantona i iznosi 61%, što ukazuje na znatan potencijal za stočarstvo.

Kanton 10 ima značajne prirodne resurse za poljoprivredu čiji su se proizvodni potencijali formirali sukladno karakteristikama njegovog planinskog klimatskog i kraškog zemljišnog ambijenta. Kanton raspolaže velikim

poljoprivrednim prostranstvima koja se koriste u veoma niskom obimu.

Poljoprivrednog zemljišta u prijeratnim granicama šest općina koje danas formiraju Kanton ima 317.086 ha, od čega sa 63,6% raspolaže država, dok je manji, ali kvalitetniji ostatak od 36,4% u vlasništvu privatnih posjednika. Sve to zemljište u svom sastavu ima 49.319 ha oranica, na 378 ha se uzgaja voće, 74.071 ha pokriveno je prirodnim livadama, a visoki ostatak od 193.308 ha čine pašnjaci (Federalni zavod za statistiku, 2007.).

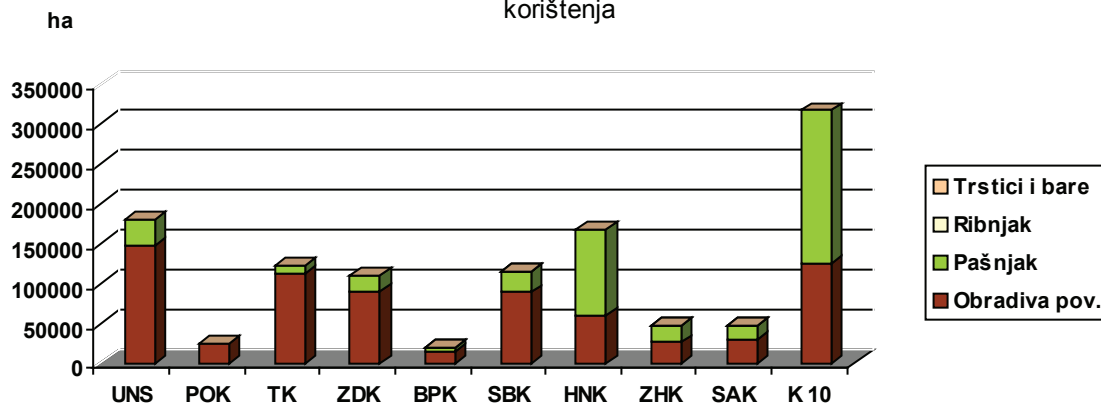
Tabela 1. Zastupljenost kantona u Federaciji BiH po površinama poljoprivrednog zemljišta u hektarima

Kanton	UKUPNO ha	% od F BiH	Obradiva površina	Pašnjaci	Ribnjaci	Trstici i bare
Unsko-sanski	181.107	15,76	148.982	31.150	0	1.552
Posavski	24.193	2,11	23.623	430	0	140
Tuzlanski	123.195	10,72	112.107	10.257	0	254
Zeničko-dobojski	110.535	9,62	89.701	20.798	0	36
Bosansko-podr.	18.810	1,64	14.875	3.935	0	0
Srednjobosanski	113.630	9,89	88.335	25.294	1	0
Hercegovačko-ner.	166.736	14,51	59.296	107.427	3	10
Zapadnohercegov.	47.746	4,15	25.534	22.212	0	0
Sarajevski	45.941	4,0	28.935	17.006	0	0
<i>Kanton 10</i>	<i>317.086</i>	<i>27,60</i>	<i>123.768</i>	<i>193.308</i>	<i>0</i>	<i>10</i>
Federacija BiH	1.148.979	100	715.156	431.817	4	2.002

Izvor podataka: **Statistički godišnjak F BiH 2007**, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2007.

Iz Tabele 1. koja prikazuje udio kantona u Federaciji BiH po površinama poljoprivrednog zemljišta evidentno je da Kanton 10 sa 27,6% od ukupnih poljoprivrednih površina u Federaciji BiH zauzima prvo mjesto po ukupnim površinama poljoprivrednog zemljišta.

Graf 1. Poljoprivredne površine u kantonima Federacije BiH po kategorijama korištenja



Izvor podataka: **Statistički godišnjak FBiH 2007**, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2007.

U Grafu 1. prikazane su veličine poljoprivrednih površina po kantonima u Federaciji BiH te odnos pojedinih vrsta te udio pojedinih kategorija korištenja zemljišta u ukupnim veličinama.

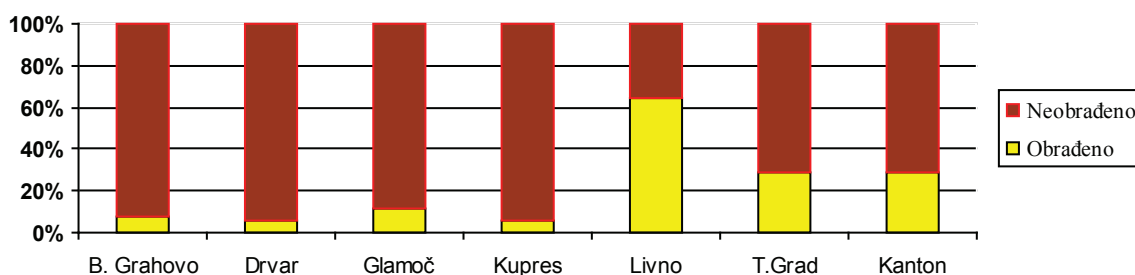
Prema raspoloživim podacima koji su navedeni u nastavku, u Kantonu 10 udio neobrađenog zemljišta iznosi 71,3%. U Tablici 2. daje se prikaz obrađenog zemljišta i udio u ukupno obradivom zemljištu po općinama u Kantonu 10.

Tabela 2. Oranice, bašte i vrtovi po općinama Kantona 10 u hektarima u 2007.

Općina	Ukupno obradivo	Obrađeno	Ostalo na oranicama	Ugari	Neobrađene oranice i bašte	% neobrađenog zemljišta
Bosansko Grahovo	1.500	111	-	-	1.389	92,6
Drvar	2.641	161	1	-	2.479	93,9
Glamoč	7.685	865	-	-	6.820	88,7
Kupres	8.744	473	-	-	8.272	94,6
Livno	11.965	5.186	5	2.500	4.274	35,7
Tomislavgrad	12.844	3.729	5	-	9.110	70,9
Kanton 10	45.374	10.525	11	2.500	32.344	71,3

Izvor podataka: **Statistički godišnjak F BiH 2007**, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2007.

Graf 2. Odnos obrađenih i neobrađenih površina po općinama Kantona 10



Izvor podataka: **Statistički godišnjak F BiH 2007**, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2007.

Iz Grafa 2. u kojem je dan prikaz odnosa obrađenih i neobrađenih površina po općinama u Kantonu 10, vidljiv je visoki udio neobrađenog zemljišta, koji u pet općina, osim u općini Livnu, iznosi preko 70%.

Na temelju raspoloživih podataka, utvrđeno je da udio Kantona u prosječnoj godišnjoj vrijednosti primarne poljoprivredne proizvodnje u Federaciji BiH iznosi 4,3% te se isti može ocijeniti kao veoma nizak i uzeti kao važna zadaća za buduće uvećanje (Koljak, Kolega, 2000.).

2.3 Voda

Od posebne je važnosti istaknuti činjenicu da ova regija raspolaže velikim količinama pitke i industrijske vode, što bi moglo biti od velikog značenja za potencijalne investitore, budući da je područje cijele regije poznato kao područje

čiste i nezaagađene prirode.

Prostor Kantona jednim dijelom pripada slivnom području rijeka Cetine i Krke, a drugim dijelom slivnom području Une.

Ukupni prosječni višak vode na području kantona iznosi 363 milijuna m³, ili 363 km³ vode. To je ogromno prirodno bogatstvo, resurs s kojim u uslovima krša treba vrlo značajki postupati i upravljati (Kolak, Kolega, 2000.).

Analiza rezultata vodne bilance tla uz rezervu lako pristupačne vode, pokazuje da je područje veoma bogato padavinama. Koeficijent suše pokazuje da ona nije jako izražena i da iznosi u prosjeku oko 10% (50 mm) od optimalnih potreba. Da bi se imala sigurna proizvodnja na području kraških polja, potrebno je osigurati navodnjavanje, pogotovo za posebno osjetljive proljetne usjeve.

Hidrologija Livanjskog polja je posebno karakteristična jer je to područje sabirnik voda cetinskog sliva s više horizonata. Zbog toga je Livanjsko polje veoma bogato vodama. Stalne rijeke u njemu su Bistrica, Sturba i Žabljak. Polje je ispresijecano mrežom kanala, koji višak vode tokom jesensko-zimskog perioda odovde u Buško jezero na njegovom jugoistočnom dijelu. Voda iz Buškog jezera koristi se za proizvodnju struje u hidroelektranama na rijeci Cetini u Republici Hrvatskoj. Ima površinu od 55,8 km², a ukupna zapremina je 782 milijuna m³. Jedna trećina površine jezera nalazi se u općini Livno, a dvije trećine u općini Tomislavgrad. Svojom površinom ovo jezero jedno je od najvećih akumulacija u Europi. Projekt su zajednički 1970-ih godina 20. vijeka izvele tadašnje vlasti Bosne i Hercegovine i Hrvatske, s tim da je u Hrvatskoj (mjesto Ruda, općina Otok) izgrađena hidroelektrana "Orlovac" (instalirana snaga 237 MW, prosječna godišnja proizvodnja 366 GWh), dok je na teritoriju Bosne i Hercegovine izgrađena akumulacija na površini od oko 50 km². Maksimalna količina vode iznosi 800 miliona m³. Buško blato raspolaže bogatstvom i raznovrsnošću ribljeg fonda (šaran, pastrva, podbila, babuška, klen, som).

S druge strane, Livanjsko polje je najveće močvarno područje (10.000 ha) u zemlji, ali je s dužinom od 64 km i prosječnom širinom od 12 km i najveće kraško polje na svijetu. Ono predstavlja odlično očuvano područje travnjaka u umjerenom klimatskom području, pa zbog svoje izuzetne vrijednosti uživa i svjetsku zaštitu.

S obzirom na kombinaciju raspoložive vode i zemljišta, u Duvanjskom i Livanjskom polju postoje i znatni potencijali za proizvodnju hrane. Racionalna rješenja režima voda treba primijeniti na krupnom planu, regionalno ili po slivovima gdje se priskrbljuje dodirna linija vodoprivrede i poljoprivrede. To se prije svega odnosi na izgradnju akumulacija, regulaciju vodotoka, izgradnju nasipa, obodnih kanala, crpnih kanala, osnovne kanalske mreže za odvodnju i navodnjavanje. Održavanje i pravilna eksploatacija sustava odvodnje i navodnjavanja ključ je uspjeha svih prethodnih znanja. Još uvijek se u praksi ne osjeća visoka «kultura» njihove eksploatacije, pa se često događa da isti brzo propadaju i ne daju očekivane rezultate.

2.4. Šume

Kanton 10 raspolaže velikim šumskim površinama, ukupno 165.597 ha. Od toga, ukupno obraslo područje visokih šuma iznosi 106.602 ha, a izdanačkih šuma 59.995 ha. Najveći šumski kompleksi se nalaze na području Drvara. Najviše su zastupljene bukova i hrastova šuma s drugim bjelogoričnim drvećem kao što su grab, jasen i javor. Na nadmorskim visinama od 900 do 1.200 m češće se javljaju mješovite šume jele i smrče. Ovaj potencijal omogućava razvoj drvne i drvoprerađivačke industrije. Unutar i izvan šumskih kompleksa veliki dio površina pokrivaju pašnjaci i prirodne livade.

U Tabeli 3. dat je pregled šumskog fonda na području šest šumarija koje pokrivaju teren Kantona, u m³ krupnog drva, prema zalihama, godišnjem zapreminskom prirastu i sječivom etatu. U ovoj tablici nisu prikazane zalihe i sječivi etat miniranih površina, čija se količina procjenjuje na mogući godišnji sječivi etat cca 100.000 m³ krupnog drva.

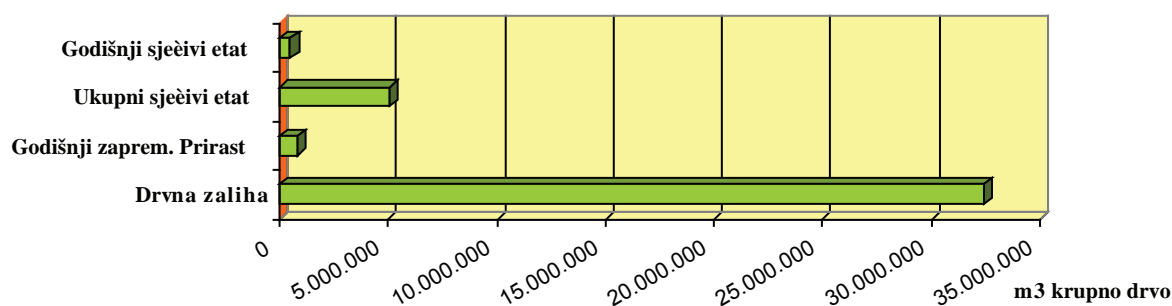
Tabela 3. Šumski fond Kantona 10.

ŠUMARIJA	SUMSKI FOND (m ³ krupno drvo)			
	DRVNA ZALIHA	GODIŠNJI ZAPREM. PRIRAST	SJEČIVI ETAT	
			UKUPNI	GODIŠNJI
Drvar	8.575.689	172.177	1.379.322	137.931
Glamoč	10.042.351	257.167	1.786.432	178.642
Grahovo	6.071.108	133.641	1.031.937	103.194
Kupres	2.617.499	96.286	494.494	49.450
Livno	3.708.625	109.110	210.495	21.050
Tomislavgrad	1.423.412	39.692	139.558	13.954
UKUPNO	32.438.684	807.873	5.042.238	504.221

Izvor: Plan poslovanja ŠGD „Hercegbosanske šume“ za 2008, ŠGD „Hercegbosanske šume“, Kupes, 2008.

Graf 3. daje usporedni prikaz šumskog fonda Kantona 10: godišnjeg sječivog etata, ukupnog sječivog etata, godišnjeg zapreminskog prirasta i drvene zalihe.

Graf 3. Šumski fond Kantona



Izvor: Plan poslovanja ŠGD „Hercegbosanske šume“ za 2008, ŠGD „Hercegbosanske šume“, Kupes, 2008.

Iz navedenih podataka evidentno je da je drvena i drvoprerađivačka industrija strateška grana razvoja, budući da godišnji zapreminski prirast u ovoj regiji iznosi približno 500.000 m³ četinarskog i 300.000 m³ listopadnog drveta. Uzme li se u obzir da se planom godišnje proizvodnje šumsko-drvenih sortimenata za 2008. godinu predviđena sječa 335.970 m³ četinarskog drveta i 168.251 m³ listopadnog drveta što ukupno daje 504.221 m³ planirane proizvodnje krupnog drveta (ŠGD «Hercegbosanske šume», 2007), to upućuje na činjenicu da postoje velike mogućnosti kako primarne, tako i finalne proizvodnje na koje bi trebalo staviti naglasak.

2.5. Mineralni resursi

Kroz dosadašnja istraživanja registrane su, istraživane i eksploatirane različite mineralne sirovine od kojih su neke i danas u eksploataciji. Tako su odavno poznata nalazišta ugljena, boksita, tufova, krečnjaka za potrebe korištenja kao tehničko-građevinskog kamena, gline, a odnedavno se spominje i znatna sadržina urana u nekim slojevima ugljena, kao i pojave sirovina (lapora) za cementnu industriju.

Proučavanjem i analizom razmještaja mineralnih resursa može se naglasiti više njihov potencijalni značaj, nego stepen iskorištenosti na određenim užim lokalitetima, gdje su skromnim obimom istražnih radova dovedeni u fazu otvaranja i eksploatacije.

Eksploatacija ugljena u livanjskom ugljenosnom bazenu otpočela je među prvim u Bosni i Hercegovini, međutim, stepen istraženosti ovih resursa je veoma nizak u odnosu na ostale ugljenosne bazene. Mrki ugljen je otkriven u Livanjskom ugljenosnom bazenu u području Tušnice, gdje procijenjene zalihe iznose 18.139 hiljada tona. Lignitski ugljevi u Livanjskom bazenu lokalizirani su na području Prologa i Čelebića, a zalihe se procjenjuju na 77.950 hiljada tona. U Duvanjskom polju poznata su nalazišta mrkog uglja u Eminovom selu, Mokronogama, Vučipolju i Sarajlijama i lignita u dolini Šujice i na području Kongore. Studija je pokazala da je moguće u uslovima ležišta Kongora izvršiti otkopanje energetskog ugljena kao goriva za termoelektrane snage 2x275 MW u trajanju od 36 godina. (Rheinbraun Engineering und Wasser GmbH, 1998.) Na prostor unutar eksploatacijskog polja, koje je površine cca 4.093.507 m² izbušena je 61 istražna bušotina. Rezultati ispitivanja geomehaničkih i hidroloških istraživanja upućuju da je radna sredina pogodna za površinsku eksploataciju uz primjenu najnovijih tehnoloških rješenja (Elektroprivreda HZ HB, 2008). Za novi rudnik uglja Kongora, za TE 2x275 MW je za izgradnju rudničkih kapaciteta, s godišnjom proizvodnjom od 3,6 milijuna tona uglja, potrebno investirati oko 275 milijuna KM. Ugljevi kao energetska sirovina čine $\frac{3}{4}$ ukupnih energetskih potencijala Bosne i Hercegovine. Bilančne rezerve lignita preko 27% u BiH leže na području Livna i Tomislavgrada. Rezerve mrkog uglja procjenjuju se na 206.411 hiljada tona (Federalno ministarstvo energije, rudarstva i industrije, 2008.).

2.6. Obnovljivi izvori energije

Zadnjih nekoliko godina pojam obnovljivih izvora energije sve češće susrećemo u svakodnevnom životu. Sve više cijene fosilnih goriva, njihovi ograničeni resursi te rast potreba za energijom, uslovljavalo je dobivanje energije iz alternativnih izvora. S obzirom da je očuvanje okoliša jedan od prioriteta pri razmatranju novih izvora energije, prirodne sile nameću se kao jedini pravi izbor za dobivanje energije u budućnosti. Trenutno razlikujemo pet osnovnih načina za dobivanje energije iz obnovljivih izvora: vjetar, sunce, voda, biomasa i geotermika. Ranije je obrazložen vodni potencijal ovog prostora. Kao novi proizvodni kapaciteti prioritet u Federaciji BiH imaju projekti mogućih proizvodnih kapaciteta hidroelektrana od kojih je i HE Vrilo (1x52 MW), Šuica, općina Tomislavgrad (Federalni zavod za programiranje razvoja, 2005.).

Najidealniji način za proizvodnju električne energije na području Kantona jest svakako vjetar. No da bi se vjetar iskoristio i da bi vjetroelektrane mogle raditi, mora biti zadovoljen uslov konstantnog vjetra 365 dana u godini. Taj vjetar nikako ne smije biti prejak kako ne bi ošteto postrojenja vjetroelektrane, a niti preslab, da ne može pokrenuti elisu vjetroelektrane. Takav vjetar se bilježi na prostorima Kantona. Duž vrhova Ivovika poviše Livna postavljene su mjerne stanice koje zadnje dvije godine mjere brzinu vjetra na 18, 35 i 55 metara iznad tla, a dosadašnji rezultati pokazuju izuzetnu isplativost izgradnje vjetroelektrane na tom području.

U periodu od 1999. do 2008. godine napravljena je preliminarna selekcija potencijalnih lokacija za gradnju

vjetroelektrana u Bosni i Hercegovini. Trenutno ima 16 makrolokacija koje su preliminarno označene kao pogodne za gradnju vjetroelektrana od čega na području Kantona 10: Duvanjsko polje, Raško polje, Drvar (Prekaja-poljice-Savići), Grahovsko polje, Livno (Borova Glava, Ivovik), Kupres (Debelo Brdo, Turska mala). Prema listi prijavljenih novih proizvodnih kapaciteta Elektroprivrede HZHB, na području Kantona 10 su VE Mesihovina (2x22 MW), VE Borova Glava (2x26 MW), VE Mokronoge (2x35 MW) i VE Srđani (2x15 MW) ukupne godišnje proizvodnje 732 MW.

Interes za izgradnju vjetroelektrana u Kantonu 10 postoji. Podneseni su zahtjevi i projektna dokumentacija za izgradnju vjetroelektrane sa 57 vjetrostubova na lokaciji Gradina u općini Tomislavgrad i također za izgradnju vjetroelektrane sa 24 vjetrostuba na lokaciji Ivovik, općina Livno, na lokacijama Debelo Brdo i Turska mala u općini Kupres, u općini Glamoč: Pribelja, Isakovica, Malkočevci, Mladiškovci i Jakir.

Potencijal energije vjetra koji je moguć na području zapadne, jugozapadne i jugoistočne BiH, uzimajući u obzir broj jedinica, instaliranu snagu i godišnju proizvodnju električne energije, prikazan je u Tabeli 4.

Tabela 4. Potencijal energije vjetra moguć za proizvodnju električne energije u F BiH

VJETROELEKTRANE	Broj jedinica	Instalirana snaga	Godišnja proizvodnja
PODRUČJE	KOM	MW	GWh
1 ZAPAD*	152	304	846,4
2 JUGOZAPAD	141	282	675
3 JUGOISTOK	21	42	100
UKUPNO	314	628	1621,4

*2

Izvor: Predstudije izvodljivosti JP EP HZ HB, Energy 3, Vjetroenergetika, JP HZHB, Mostar, 2006.

Sa solarnom iradijacijom od 1,240 kWh/m²/godišnje na sjeveru zemlje i 1.600 kWh/m²/godišnje na jugu, uslovi za korištenje solarne energije u Bosni Hercegovini su prilično povoljni. Godišnji prosjek dnevne solarne iradijacije varira između 3.4 – 4.4 kWh/m². Ukupni tehnički potencijal u F BiH je 685 PJ ili 6,2 puta veći nego ukupna energetska potreba za primarnom energijom u 2000. godini. Sa 2.455 sati trajanja sijanja sunca godišnje, Kanton 10 ulazi u sam vrh Bosne i Hercegovine po broju sunčanih dana. Međutim, mogućnost ekonomskog korištenja ovog potencijala u Bosni i Hercegovini, pa samim tim i u Kantonu 10, do danas nije dovoljno sagledana.

2.7. Turistička ponuda kao potencijal za razvoj kantona

S obzirom na klimatske uslove i konfiguraciju tla područje Kantona pruža raznolike mogućnosti za aktivan odmor i rekreaciju tokom čitave godine. Pored mnogobrojnih izletišta, mogućnosti planinarenja i šetnje prirodom, kampiranja uz obalu rijeka i jezera osobite su mogućnosti za aktivan odmor (tzv. Adventure tourism) na planinama, na vodi i u zraku.

Područje Kantona ima značajne prirodne i historijske vrijednosti koje mogu doprinijeti naročitoj turističkoj ponudi.

Nema nikakve sumnje da je strateški resurs turizma Kantona 10 izdašan i ekološki visokovrijedan prostor, čija će razmjenska vrijednost dugoročno rasti. Stoga svaku njegovu alternativnu upotrebu valja valorizirati i s pozicije rekreacijskih funkcija. Zimski sportovi, intenzivniji razvoj tranzitnog i izletničkog turizma, izdašnost turističkih resursa i atrakcija, korištenje resursa koji nisu potrošeni, prirodnih ljepota i rijetkosti, kulturno-historijskih spomenika,

2 Kanton 10 nalazi se na zapadnom dijelu BiH

umjetničkih djela, etnografskih i drugih znamenitosti, historijskih događaja, ličnosti, legendi o tim događajima i ličnostima su mogućnost da se poboljša socijalna slika ovdašnjih stanovnika, da se vrati dijaspora s čijim se daljnjim ulaganjima može računati. Ne smije se zaboraviti ni pozitivno usmjerenje mladih na zdrave i korisne aktivnosti, koje će ih zaštititi od raznih štetnih ovisnosti.

Turistička destinacija Kupres na 1250 m nadmorske visine s oštrom planinsko-alpskom klimom i gotovo 5 mjeseci pod snijegom, tradicionalno je odredište za skijaše rekreativce, osobito privlačno i lako dostupno turistima s područja Dalmacije i Hercegovine. Dobra prometna povezanost vratili su Kupres na listu najatraktivnijih skijališta za sve ljubitelje zimskih radosti s područja Dalmacije, zapadne Bosne i Hercegovine, te Slavonije. Ovo skijališno središte s pravom nosi naziv „na dohvat“.

Prostranstvom visoravni Kruga nedaleko od Livna galopira krdo dovljih konja, jedno od rijetkih u Europi.

Umjetna akumulacija Buško jezero, površinom od 55,8 km², ukupna zapremina je 782 milijuna m³ i bogatstvom ribljeg fonda otvara brojne mogućnosti za turističku valorizaciju i eksploataciju.

Rijetka su mjesta za lovce i ljubitelje foto-safarija koja obiluju svim vrstama atraktivnih ptica i divljači; od prepelica i divljih pataka, jarebica, zečeva, lisica, vukova i srna do divljih svinja i medvjeda, kao što je to na ovom području.

S obzirom na jedinstvene geografske i klimatološke karakteristike područja, Livanjsko polje s okolnim vrhovima i padinama čini "termički kotao", tj. pravi je izvor termičkih stubova. Široki pojas toplog zraka uzdiže se do 5-6 km visine uz veliki broj vedrih dana i rijetke magle, daju idealne uslove za sportsko letenje i aeromodelarstvo. Visoke planine koje okružuju prostrana polja (Livanjsko, Duvanjsko i Kupreško) uz povoljna strujanja zraka pružaju idealne uslove za zmajarenje i paragliding.

Od kulturno-historijskih vrijednosti ovog područja naročito valja istaknuti Franjevački muzej i galeriju Gorica - Livno (FMGG). Muzej djeluje kao javna ustanova s arheološkom, sakralnom i etnografskom zbirkom, te sa stalnim postavom slika akademskog slikara iz Livna Gabrijela Jurkića. Najstariji izloženi predmeti u arheološkoj zbirci muzeja pripadaju vremenu ranog bakrenog doba (gradinska keramika, kamene sjekire, nakit i oružje). Najvredniji nalaz iz ranog brončanog doba je prahistorijski grob, *tumul*, nađen na predjelu Pustopolje na Kupreškom polju. Datira oko 3660 +/- 120 godina (C14 analiza).

Nesklad potencijala i iskorištenosti pokazuju podaci Federalnog zavoda za statistiku iz 2008. godine prema kojima je od ukupnog broja (347.320) noćenja i turista u Federaciji BiH, samo 0,8% ili 2.763 registrirano u Kantonu 10.

3. LJUDSKI RESURSI I MIGRACIJE RADNE SNAGE KAO FAKTOR RAZVOJA

S postotkom od 46,9 % nezaposlenih osoba, Kanton 10 se uklapa u prosjek visoke nezaposlenosti u Federaciji Bosne i Hercegovine, gdje postotak nezaposlenosti iznosi 43,4% (Federalni zavod za statistiku, 2008.). Takvo stanje može se preokrenuti samo pokretanjem dobrih privrednih akcija i otvaranjem novih radnih mjesta. Pri tome treba znati da je sadašnja nemogućnost zaposlenja glavna zapreka mnogima koji bi napustili svoja privremena boravišta izvan Kantona i vratili se u mjesta svog prijeratnog življenja.

Među onim koji traže posao najviše je kvalificiranih radnika i osoba sa srednjom stručnom spremom. Prema podacima Federalnog zavoda za zapošljavanje, u oktobru 2008. godine na području Kantona ukupno 8.562

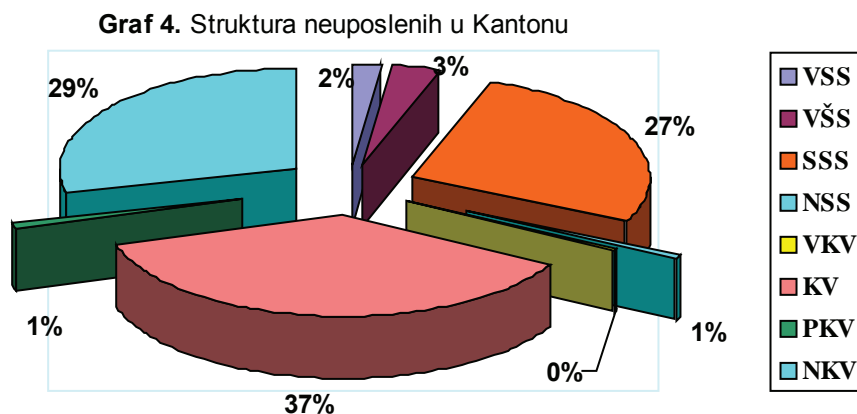
osoba je radno sposobnih osoba koje traže posao, od čega je značajan broj (163) osoba sa visokom stručnom spremom. Istovremeno je u Kantonu zabilježen broj od 9.714 zaposlene osobe. Na temelju ovih podataka dolazi se do pokazatelja visoke stope neupolenosti od 46,85%. U Tablici 5. dani su brojčani podaci o broju nezaposlenih u Kantonu 10 prema stručnoj spremi.

Tabela 5. Broj nezaposlenih u Kantonu po stručnoj spremi

STRUCNA SPREMA	VSS	VSS	SSS	NSS	VKV	KV	PKV	NKV	UKUPNO
BROJ	163	297	2.304	43	28	3.194	81	2.452	8.562

Izvor: Mjesečni statistički pregled F BiH po Kantonima, FZS, Sarajevo, oktobar 2008.

U Grafu 4. u kojem se daje prikaz strukture nezaposlenih u Kantonu, evidentno da najveći udio u strukturi nezaposlenih pripada osobama SSS, kvalificiranim i nekvalificiranim radnicima.



Izvor: Mjesečni statistički pregled F BiH po Kantonima, FZS, Sarajevo, 2008.

Kanton predstavlja prostor s visokim udjelom poljoprivrednog stanovništva i istom takvom značajnom naseljenosti ruralnih područja, pa se samo dobrim strateškim pristupima može osigurati njihova zaposlenost i podržati motivacija da ostanu živjeti na ovim prostorima.

4. MEĐUNARODNE KOMUNIKACIJE I TOKOVI ROBA KAO FAKTOR ZA RAZVOJ KANTONA 10

Bosna i Hercegovina, a samim time i Kanton 10, ima mnoga vanjska tržišta na kojima uživa preferencijalni status, ali zbog vlastite unutarnje neorganiziranosti nema moć i da ih koristi. Također, na raspolaganju su joj i tržišta tzv. Bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini, ali iz istih razloga i ta tržišta je koristila u ograničenom obimu. Konačno, Bosna i Hercegovina je realizirala sporazum o ulasku u CEFTA, unutar kojeg je čeka tržište sa 30,5 milijuna potrošača. Danas u Kantonu i Bosni i Hercegovini kao cjelini, domaća ponuda poljoprivredno-prehrambenih proizvoda ima podređen značaj, jer se pretežno troše uvozni proizvodi i to uglavnom lošije kvalitete nego što su u zemljama iz kojih dolaze.

U budućnosti treba očekivati povećanje domaće potražnje za hranom, s paralelnim rastom kupovine kvalitetnijih namirnica. Kanton ima stalno negativnu ukupnu vanjskotrgovinsku bilancu, koja se u 2007. godini zaustavila na

ukupno 78 milijuna KM.

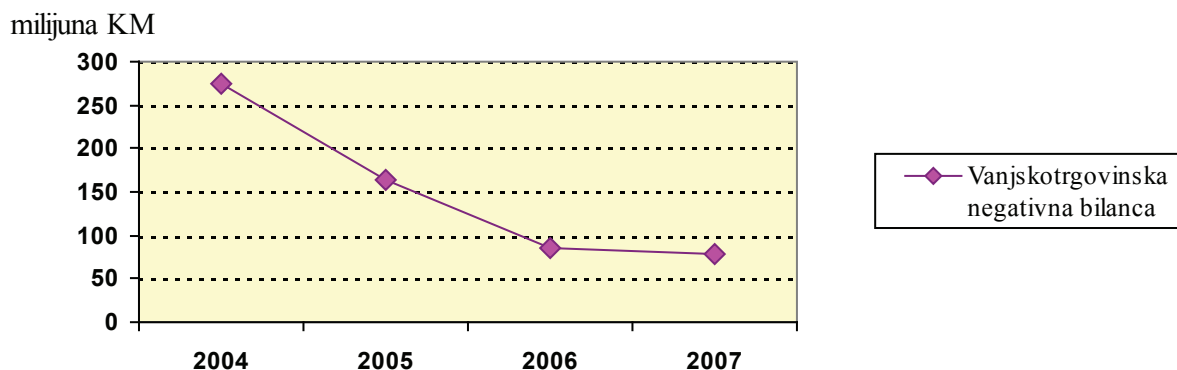
U Tabeli 6. je, koristeći pokazatelje ukupnog uvoza i izvoza u periodu 2004. do 2007. prikazano stanje vanjskotrgovinske bilance.

Tabela 6. Izvoz i uvoz po sektorima u Kantonu 10, u milijunima KM

Opis	Izvoz				Uvoz			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Ukupno gospodarstvo	71	85	96	117	345	249	182	195
Bilanca (-)					274	164	86	78

Izvor: Makroekonomski pokazatelji po kantonima i općinama za 2007. i 2008., Federalni zavod za programiranje razvoja, Sarajevo, 2008.

Graf 5. Negativna vanjskotrgovinska bilanca Kantona



Izvor: Makroekonomski pokazatelji po kantonima za 2007. i 2008., FZZPR, Sarajevo, 2008.

Prema Grafu 5. vanjskotrgovinska bilanca, iako negativna pokazuje trend smanjenja. Pokrivenost uvoza izvozom u 2007. u Kantonu iznosila je 44,1% dok je istovremeno u Federaciji taj iznos 60,6% (Federalni zavod za programiranje razvoja, 2008.). Bilancu Kantona u sektoru hrane oblikuje rastući trend izvoza koji je u 2004. godini dosegao 6,3 milijuna KM, i višestruko (13,3 puta) veći, rastuće-opadajući uvoz, koji je u istoj godini iznosio 84,3 milijuna KM.

Ta Bilanca, mada pokazuje znake ohrabrenja, još je daleko od one kakva bi mogla i trebala biti. Stoga bi ona morala poslužiti kao dobar motiv za razvojne akcije kako u sektoru primarne proizvodnje, tako i u dijelu prerade proizvoda. Poljoprivreda Kantona s pratećom preradom, svojim je vrlo snažnim dijelom profilirana na izvoz (janjad, junad, sirevi, krošnjasto voće, jagodasto voće, pivarski ječam, riba, med, farmaceutski proizvodi, ljekovito bilje, šumski plodovi), i jednako toliko usmjerena na smanjenje uvozne ovisnosti. Time se osigurava oslobađanje značajnih sredstava koje se u kantonu sada troše na uvoz hrane, što, uz očekivani vlastiti bilančni preokret, ističe njegov nemali doprinos u popravljajući ukupnog vanjskotrgovinskog stanja zemlje. Po ugledu na Federaciju Bosne i Hercegovine, Kanton je prenaplašeni uvoznik hrane, što svjedoči postojanje njegove visoke, domaćom proizvodnjom nezadovoljene potražnje. Prema tome, neangažirani resursi, nezaposleno stanovništvo i visok uvoz hrane, ukazuju da pred Kantonom stoje snažni motivi njenog poljoprivrednog i prehrambenog razvitka.

5. POKAZATELJI POTENCIJALA, STEPENA ISKORIŠTENOSTI I FAKTORA RAZVOJA

Prema u radu ranije navedenim izvorima i njihovim podacima, daje se kvantitativan iskaz pokazatelja potencijala za ekonomski razvoj Kantona, stepena njihovog iskorištenja te faktora razvoja, stepena zaposlenosti, ostvarene investicije te bruto društveni proizvod po stanovniku.

POTENCIJAL	SNAGA	SLABOST
Poljoprivredno zemljište	123.768 ha odnosno 27,6% ukupnih površina F BiH Urađena Strategija razvoja poljoprivrede u Kantonu, Svega 2,7% neplodnog zemljišta	
Pašnjaci	193.308 ha, odnosno 44,8% ukupnih pašnjaka u F BiH	
Obradivo zemljište	45.375 obradivog zemljišta	Svega 23,2% obrađeno
Voda	Prosječni godišnji višak 363 milijuna m ³	
Šume	Ukupni sječivi etat 5.042.238 m ³ krupnog drva, Drvena zaliha 32.438.684 m ³ krupnog drva	Godišnji sječivi etat iznosi svega 10% ukupnog sječivog etata i 1,6% drvne zalihe
Mineralni resursi	Zalihe mrkog uglja procjenjuju se na 206.411 tisuća tona, Preko 27% zaliha lignita u BiH, odnosno 77.950 tisuća tona	Iskorištava se samo u RU Tušnica uglavnom za potrebe TE Kakanj
Energija	Vjetropotencijal Potencijal vode za male HE i industrijsku proizvodnju Potencijal sunca	Trenutno u potpunosti ne iskorišteno u komercijalne svrhe
Geoprometni položaj	Značaj za povezivanje središnjeg i sjevernog dijela Bosne i Hercegovine sa Dalmacijom, Urađena studija Prostorno prometnog razvoja Kantona	
Turizam	Jedinstvene geografske i klimatološke karakteristike, ekološki visokovrijedan prostor, kulturno historijske vrijednosti	Samo 0,8% ukupnog broja turista i noćenja u Federaciji zabilježeno u 2007.
Ljudski resursi	Stepen zaposlenosti 53,1%, ukupno 8.562 nezaposlene osobe, 500 osoba visoke i više stručne spreme nezaposleno	46.9% aktivnog stanovništva nezaposleno

POKAZATELJ	
Nezaposlenost	Stepen nezaposlenosti 46,9%, veći za 3,5% od prosjeka u Federaciji
Ostvarene investicije u nova stalna sredstva	54,5 milijuna KM, svega 2,4% u odnosu na F BiH
Razina razvijenosti	Indeks razvijenosti F BiH=100, Kanton 10 75,2; samo dva kantona imaju niži indeks
Socioekonomski razvoj	Tri od šest općina u Kantonu imaju indeks 1,59; 1,90 i 1,91**
Bruto društveni proizvod***	Kanton: 337,8 milijuna KM (4.116 KM per capita) F BiH: 13.735,2 milijuna KM (5.899 KM per capita)

3 *4

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Na području Kantona 10 identificirane su slijedeće komparativne prednosti: geoprometni položaj i obilježja prostora, prirodni resursi: zemljište, mineralni resursi, šume, voda, obnovljivi izvori energije; ljudski resursi te turistički potencijal.

U istraživanju koje je prezentirano u ovom radu, temeljem pokazatelja faktora razvijenosti, indeksa socioekonomske razvijenosti, stepena nezaposlenosti, ostvarenih investicija, pokrivenosti uvoza izvozom i bruto društvenog proizvoda utvrđeno je da komparative prednosti nisu adekvatno ekonomski valorizirane.

Razlozi zbog kojih ove prednosti nisu valorizirane su sljedeće: nedostatak adekvatne strategije razvoja kantona i odgovarajućih programa i mjera tekuće ekonomske politike, malo i nerazvijeno tržište, neefikasan proces privatizacije, neadekvatna zakonska regulativa, mala međukantonalna, međuentitetska i prekogranična suradnja, zastarjela industrija i infrastrukturna baza, niska konkurentnost privrede, niska razina obrtnog kapitala, slaba pokrivenost uvoza izvozom, izražena nelikvidnost preduzeća što se naročito očituje kroz nemogućnost pristupanju povoljnim financijskim sredstvima. Industrija koja bi se formirala za potrebe poljoprivrede, turizma, korištenja voda, uglja, obnovljivih izvora energije, omogućila bi prosperitet Kantona. Prema iznesenim podacima, evidentno je da ovaj Kanton ima potencijal koji mu daje prednost u odnosu na okruženje. Neophodno je kreiranje niza programa razvoja kao i stvaranje povoljnog ambijenta za ulaganja stranih kao i stanovnika Kantona 10, a naročito onih koji rade u inozemstvu, a poznato je da se iz ovih krajeva tradicionalno iseljavalo u zemlje Zapadne Europe i SAD. Uz naprijed izneseno, stvara se zaokuržena cjelina potencijala za komparativne prednosti Kantona 10.

3 Socioekonomski nerazvijene lokalne zajednice imaju indeks razvoja u rasponu 1,00 do 1,99

4 Federalni zavod za statistiku ne radi obradu BDP po kantonima. Procjena za 2007. u F BiH za kantone izvršio je Federalni zavod za programiranje razvoja

LITERATURA

1. Bruto domaći proizvod i investicije u Federaciji BiH za 2007., Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2008.
2. Bubalo, M.: Prostorno-prometni razvoj Hercegbosanske županije, Sarajevo, 2006.
3. Kolak, I., Kolega, A.: Strategija razvitka poljoprivrede u Hercegbosanskoj županiji (2007-2011), 2000.
4. Makroekonomski pokazatelji po kantonima i općinama za 2007. i 2008., Federalni zavod za programiranje razvoja, Sarajevo, 2008.
5. Mjesečni pregled Federacije BiH 3/08, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2008.
6. Mjesečni pregled Federacije BiH 12/08, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2008.
7. Obnovljivi izvori energije u Bosni (online) <http://www.sunce.org/index.php?strana=Bosna-i-Hercegovina> (26.11.2008.)
8. osnovni indikatori razvoja F BiH za period 1998-2005. i kantona za 2004., Federalni zavod za programiranje razvoja, Sarajevo, 2005.
9. Plan poslovanja za 2008. godinu, Šumsko-gospodarsko društvo „Hercegbosanske šume“, Kupres, 2007.
10. Prefeasibility study – integralni projekt Rudnika i Termoelektrane Kongora, Rheinbraun Engineering und Wasser, Köln, 1998.
11. Predstudije izvodljivosti JP EP HZ HB, JP HZHB, Mostar, 2006.
12. Socioekonomski pokazatelji po općinama u Federaciji Bosne i Hercegovine u 2007. godini, Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2007.
13. Statistički godišnjak Federacije Bosne i Hercegovine za 2008., Federalni zavod za statistiku, Sarajevo, 2008.
14. Strateški plan i program razvoja energetskog sektora federacije BiH, Federalno ministarstvo energije, rudarstva i industrije, Sarajevo, 2008.
15. Vjesnik Elektroprivrede HZ HB, (jun 2008), str 7-8
16. Vlada Hercegbosanske županije: O Županiji (online) http://www.vladahbz.com/index.php?option=com_content&task=view&id=69&Itemid=51 (15.11.2008.)
17. Turistički potencijal Hercegbosanske županije (online) http://www.hbzup.com/slide_final.pdf (27.11.2008.)

Ekonomija znanja i informatičko društvo

AN APPROACH TO SOLVE THE PROBLEM OF ARRANGING OBJECTS USING INTERNATIONAL INFORMATION NETWORKS

Nikolay Kazakov¹, Boris Tudjarov² Yanko Slavchev³, Aleksí Nikolov⁴

¹Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, nkazakov@tu-sofia.bg

²Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, bntv@tu-sofia.bg

³Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, blamail@abv.bg

⁴Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, alexi.nicolov@jmail.com

Keywords: Internet, Logistics, Mathematical modelling, Object location (placement), Optimization

Globalization requires the solving of the problems related to the companies' competitiveness with the implementation of different manufacturing processes or parts of them on different places and different countries. In this connection there are created many models and decision for supporting of this process. Our work proposes an approach based on a mathematical model for solving the task of the disposition (placement) of the objects by the use of the international information networks as a prerequisite for building of the optimal logistics system, using the advantages of the general economic system of the European Union. The approach will improve the competitiveness of the manufactured products (goods), consisting of expenses, prices, methods of production, market supply, levels of services. Proposed approach uses the advantages of the logistics, Internet technologies and the experience of already created international information networks, for example as the network "Mass Customization & Open Innovation in Central Europe".

1. INTRODUCTION

World globalization imposed solution on competitiveness problems through distributing of various production processes as a whole or as parts of given manufacturing among several states. In view of this, numerous models and solutions have emerged aiding the clarification of the above. The results obtained [2] verify that solutions with respect to new locations of industries differ about densities of existing manufactures and their lifecycle. In [3] Shaoming Cheng and Roger R. Stough developed a model for empirical research on the proper selection of locations within Chinese states for direct Japanese industry investments. The hypothesis of the solution assumes that proper locations are based on the conditions of market size, infrastructure capacities, labor, energy costs, land, labor efficiency and bonus policy.

In [4], the topical model of a competition between two regions for locating new installations is analyzed as a game. The two regions are competing to increase their attractiveness through concessions of the proper location. The potential gains and expenditures of the influence are decisive for the final outcome of the model.

In reference [5], Rosa Forte and António Brandão "Effects of Adverse Selection on a Multinational Firm's Decision

on where to Subcontract”, study the case when multinational companies select incorrectly the subcontractors for carrying out the orders. The incorrect selection is due to the fact that the subcontractor agencies have more information than the international companies about the production expenses.

Optimal selection of machinery is a crucial part of logistics systems design. It depends on various parameters and the primary objective is to produce competitive products and gain max profit. An important element is the expected decrease in the marketing shares that could be called forth by the global economic crisis as well as supplies of analogous production in a certain time by local competitors.

Weak competitiveness of numerous goods, including Bulgarian, is critical and is shown on the market as prices, ways of manufacturing, supplies and service levels. It is well-known [1] that logistics and in particular macro-logistics, is concerned with problems of competitiveness in global sense accounting for the functional characteristics of the markets in the different countries that take part in the logistics system.

Under the conditions of economic crisis, members of the European Union release disengage many production capacities. Nowadays, many of the problems that involve law and economical peculiarities of international economic relations, information security, transport legislation, customs procedures etc., are resolved within the Union. This fact must be utilized actively especially by companies that are oriented towards interior markets, including the Bulgarian market.

On the other hand, the uniting of Europe, unbiased contemporary requirements of the market and the Internet are preconditions for building international information networks that hold out opportunities for commerce, production and logistics. The term “international information network” signifies that a given number of Internet users in different countries are united by a common system within the WEB space that solves specific problems in pre-conditioned coordination. An example of such a system is Mass Customization & Open Innovation in Central Europe. It is available in different states (Fig.1) and is open for members of new states.

2. AN APPROACH FOR OBJECTS ARRANGING

The objective of this paper is to develop an approach to solve the problem of arranging objects using international information networks, as a pre-condition for optimal logistics system that makes use of the advantages of the common economic system of the European Union. The logistics system utilizes various transport and production capabilities for max profit.

Let a certain product results after s operations are performed $s=1,2,\dots,S$. The question arises, if the entire production has to be done in a single state or it could be outsourced to states that have producers as parts of a given information network. For that purpose, all operations requiring purchase and installation of new machinery are split into: H-operations - performed by the subcontractor enterprise and S-H operations – performed by the contracting company. When the product is intended for the market of the subcontractor state, operations that the subcontractor performs include packaging and coloring.

For the sake of convenience, the planar case could be considered, where the following function has to be minimized

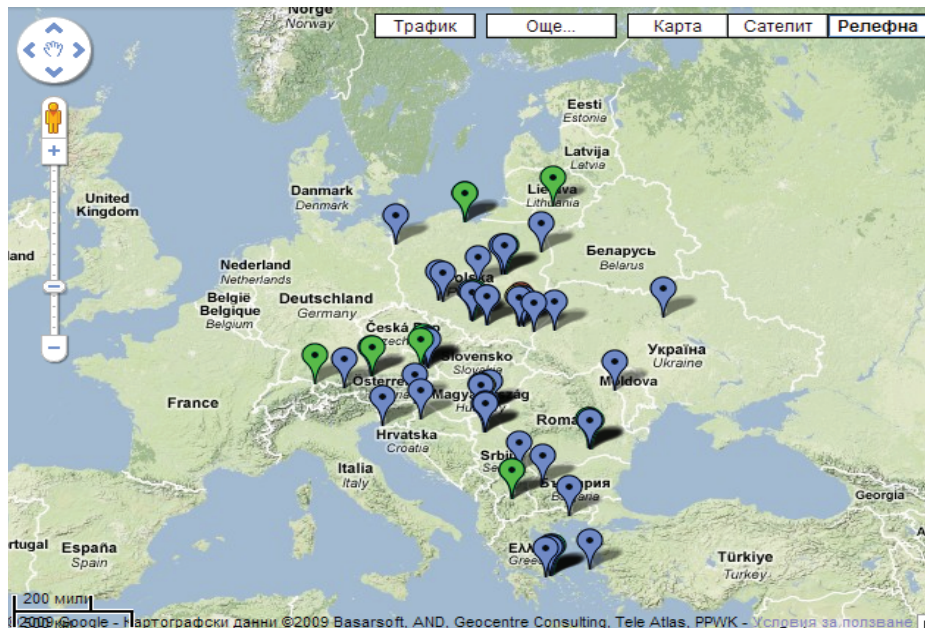


Fig.1 Mass Customization & Open Innovation network in Central Europe

$$\begin{aligned} \varphi = & \sum_{s=1}^{S-H} \left\{ \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n z_{i_s j_{s+1}} W_{i_s j_{s+1}} [|x_{j_{s+1}} - a_{i_s}| + |y_{j_{s+1}} - b_{i_s}|] + \right. \\ & \left. \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n z'_{j_{s+1} k_{s+1}} V_{j_{s+1} k_{s+1}} [|x_{j_{s+1}} - x_{k_s}| + |y_{j_{s+1}} - y_{k_s}|] \right\} + \\ & + \sum_{s=1}^{S-H} \sum_{j_{s+1}=1}^n q_{j_{s+1}} \sum_{i_s=1}^m z_{i_s j_{s+1}} \cdot c_{i_s j_{s+1}} + \sum_{s=1}^1 \sum_{i_s=1}^m q_{i_s} \cdot C_{i_s} + \\ & + \sum_{g=1}^G s_g \cdot R_g \cdot l + \sum_{h=0}^H P_h s'_h \cdot z_h'' \end{aligned}$$

where:

w_{ij} – relative transport expenses between old and new machines and v_{ij} – between new and new machines;

P_i – existing objects (technological machines) of the same type with coordinates $(a_i, b_i) i=1,2,3, \dots,m$.

Q_j – new objects (technological machines) of the same type with coordinates $(x_j, y_j) j=1,2,3, \dots,n$.

q_j – reduced technological expenses for single detail processing by the j -th machine $j=1,2,3, \dots,n$.

d – distance between the corresponding objects, defined by the Minkovsky metrics

φ – total transport and processing expenses for the corresponding lot

c_{ij} – size of the transport lot between the new and old objects

Z_{jk}, Z_{ij} – number of lots between new and new, new and old objects

q_{i_s} - reduced technological expenses for single detail processing by the i -th machine $i=1,2,\dots,m$ for $s=1$; C_{i_s} - total number of parts processes by the i -th technological machine $i=1,2,\dots,m$ for $s=1$; l - distance between the production plant – contractor and subcontractor company; R_g - relative transport expenses for a unit load per unit distance; s_g - size of

the transport lots; g – number of transport lots; P_h - price for processing a single part in h operations by the subcontractor $h=1,2,\dots,H$; s'_h - number of items in a single lot; z''_h - number of lots for completing the order; s – number of sequential operations necessary for producing an item $s=1,2,\dots,S$;

Model is solved under the following assumptions:

- $H < S$ – condition for lot fulfillment by the contractor
- Relative transport expenses between old and new machines w_{ij} , new and new machines v_{ij} that are to be set according to the design requirements of the given manufacture
- installing machines and setting distances between them must conform to ergonomic, hygiene, technological and logistics requirements.

$$\sum_{g=1}^G s_g \cdot R_g = \begin{cases} \sum_{h=H-1}^H s'_h \cdot z''_h & \text{- Sent by the subcontractor} \\ \sum_{s=1}^{S-H} \sum_{i_s=1}^m z_{i_s j_{s+1}} \cdot c_{i_s j_{s+1}} & \text{- Sent by the contractor} \end{cases}$$

Here, w_{ij} – the relative transport expenses between old and new machines and v_{ij} – relative transport expenses between new and new machines are considered to be composed of two parts:

θ_1 is the first one and it accounts for the relative transport expenses of the material handling machine, and the second one θ_2 accounts for the relative transport expenses caused by the lost space necessary for the transportation route of the same machine

θ_1 - is defined by the well-known techniques from the literature; $\theta_2 = \theta_2 = \frac{\xi \Gamma}{V_o}$
 where:

ξ - the alternative profit norm of the room; V_o - overall room volume
 Γ - max area necessary for the loaded machine to carry the payload;

R_g - relative transport expenses for a unit load per unit distance

These are computed by the method [6]. As a general example in the automobile transport, transport expenses (in the case of international transport) could be made up of:

- Expenses for fuel: $R^{fuel} = \frac{l}{100} b^{fuel} \cdot c^{fuel}$

where:

l – the distance, km; b^{fuel} – fuel consumption of the vehicle l/100km;

c^{fuel} – fuel price per liter; Depreciation costs of the vehicles R^{depr} ; drivers' salary: R_i^{salary} (i , depending on the number of drivers); Road taxes: R_i^{taxes} ; TIR book (if required): R^{TIR}

Licenses (if required): R^{lic} ; Ferryboats (if required): R_i^{Ferry} ; Spedition costs (transit taxes, disinfection, etc): R_i^{sped} ; Toll-taxes (highways): R^{Toll} ; Profit (if the transport is hired): R^{hire} ; Parking costs: R_i^{park}

R_g - the relative transport expenses for a unit load per unit distance are $R_g = \frac{R^{cym}}{l \cdot s_g}$

where

$$R^{sum} = [R^{fuel} + R^{depr} + \sum_{i=1}^2 R_i^{salary} + \sum_{i=1}^n R_i^{taxes} + R^{TIR} y + R^{lic} + \sum_{i=0}^n R_i^{ferry} + \sum_{i=0}^n R_i^{sped} + \sum_{i=0}^n R_i^{toll} + R^{hire} y + \sum_{i=0}^n R_i^{park}]$$

l - standardized distance

s_g - vehicle load capacity; y - conditional constant, in the range 0 to 1 accounting for the availability of the corresponding cost

The above model is solved by the MATLAB package [10]. For that purpose, the equation for φ is reduced to:

$$F = \left\{ \sum_{s=1}^{S-H} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n z_{id_i,s id_{j,s+1}} \cdot W_{id_i,s id_{j,s+1}} \cdot D_{id_i,s id_{j,s+1}} \right\} +$$

$$+ \left\{ \sum_{s=1}^{S-H} \sum_{i=1}^m q_{i,s+1} \sum_{j=1}^n z_{id_i,s id_{j,s+1}} \cdot C_{id_i,s id_{j,s+1}} \right\}$$

$$+ \sum_{i=1}^m q_{i,1} \cdot C_{i,1} + \sum_{g=1}^G s_g \cdot R_g \cdot l + \sum_{h=1}^H P_h s'_h \cdot z''_h$$

where

$id_{m \times n}$ is identification array; $W(S)_{m \times n}$ is a transport costs array that includes W and V , while $S = f(x; \mathbf{m}, \mathbf{s})$ is normal distribution with parameters – mean μ and standard deviation σ . This transformation assumes relative independence of the objects.

$D(S)_{m \times n}$ array of distances between objects according to the Minkovsky metrics;

The considerations lead to quite a complicated problem.

The various objects – old-new and new-new are closely connected with respect to the number of produced lots z , costs per unit distance W and objects arrangement, according to the Minkovsky metrics.

The matrix approach of dealing with the problem is the most appropriate one.

The scheme in Fig.2 describes the assumed indexing, symbols of the connections and objects arrangement for a particular case that is explained below.

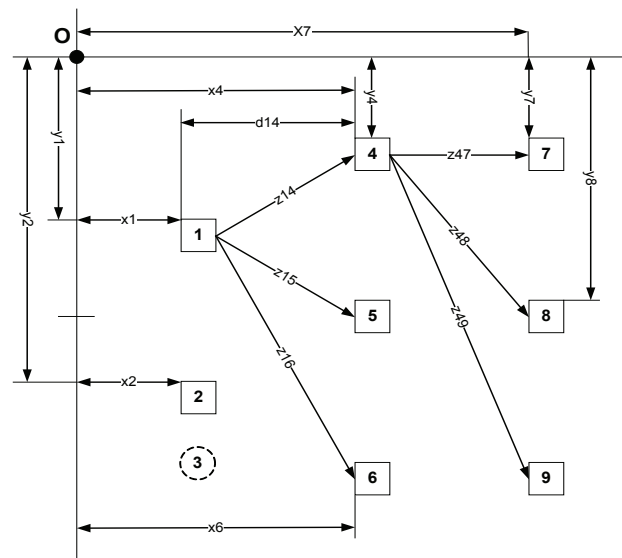


Fig.2 Arrangement of objects

The solution processes commences with initial identification of the objects so that they fill up as members the corresponding identification array. This id array is addressed later on when building up the lots array Z, distance array d, etc.

Positioning is with respect to the origin O.

The following is assumed:

only forward connection from old-to-new and new-to-new objects;

the number of objects arranged in columns varies (e.g. object 3 is missing, but is identified and indexed for the purpose of fullness of the data arrays)

independent variables are object coordinates (correspondingly the distances btw them);

standard deviation of 5;

changes in the transport costs between the objects obeys a normal distribution with mean 8 and standard deviation of 2;

An .m file program under MATLAB is developed for carrying out the computations.

The results obtained are summarized briefly in the figures below.

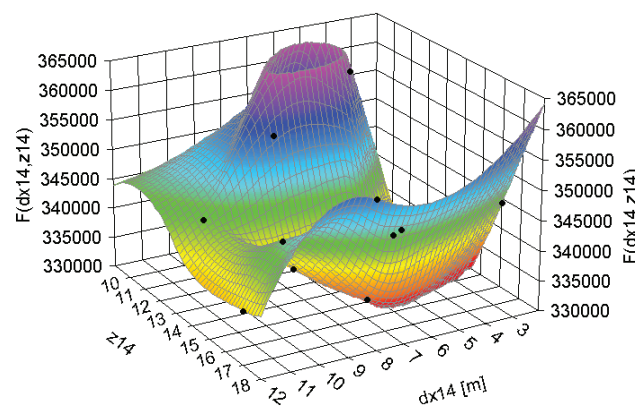


Fig.3 Function F variations with respect to the number of lots z14 and distance d14

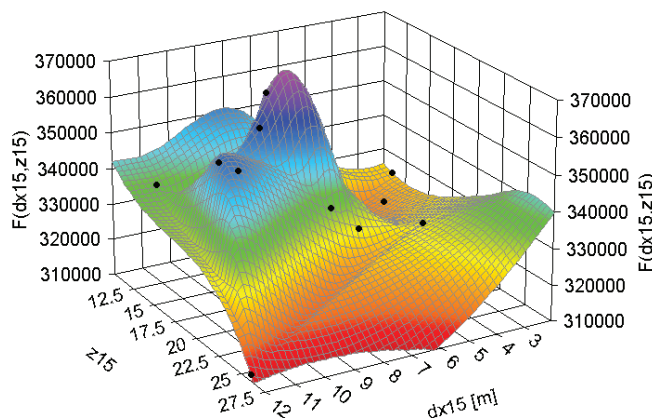


Fig.4 Function F variations with respect to the number of lots z15 and distance dx15

It is possible, of course, to take out sections of these surfaces [8], [9], Fig.5. For example in the case of relatively unchanged number of lots, $z15 \in [20;21]$.

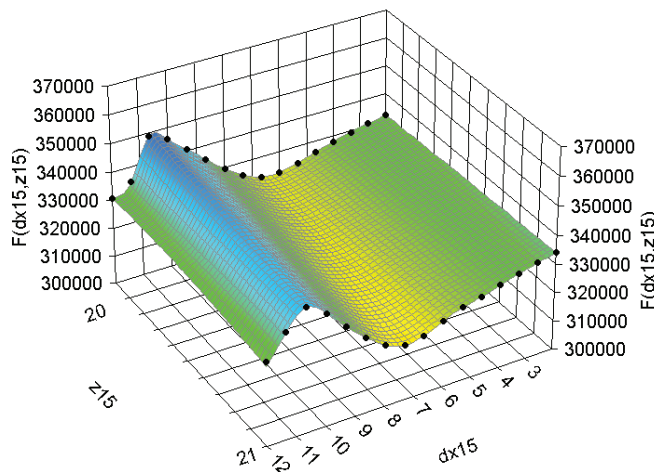


Fig.5 Function F variations, for $z15 \in [20;21]$ and distance dx15

It is obvious that the model has wide capabilities for further optimization. However, the optimization routine [7] requires that the machine connection be identified with proper distribution laws. Moreover, it is necessary that the optimization parameters be unambiguous and the optimization approach be strictly verified as the proper one for the present task.

The abovementioned model is solved using the international information network. Each member of the network creates a certain database with values for free production capacities for a period T that could fulfill the operations described by the form in Table 1. Further, the established system, shown in the block diagram, Fig. 6, will be capable of self defining the optimal case of arranging the production unit. The problem is supposed to find solution through XML application in WEB environment for structuring knowledge and information exchange.

Table 1.Database of production capacities

x	No	No Op.	Operation title	No in 1	t per 1 (sec)	Norm 7h	Base price(lv.)	Price (lv)	Sequence
<input type="checkbox"/>	1	1	Cutting out pipe 3	1	40	630	11.00	0.01746	
<input type="checkbox"/>	1	2	Pipe 1 preparation	1	15	1680	11.00	0.00655	1-1;
<input type="checkbox"/>	1	3	Pipe 2 preparation	1	15	1680	11.00	0.00655	1-1;
<input type="checkbox"/>	1	4	Pipe 3 preparation	1	15	1680	11.00	0.00655	1-1;
<input type="checkbox"/>	1	5	Weld positioning	1	45	560	15.00	0.02679	1-2;1-3;1-4;
<input type="checkbox"/>	1	6	Welding	1	110	229	15.00	0.0655	
<input type="checkbox"/>	1	7	Drilling 2 holes	1	35	720	13.00	0.01806	
<input type="checkbox"/>	1	8	Nickel-plating	1	270	93	13.00	0.13978	
<input type="checkbox"/>	2	1	Strip cutting	2	40	630	13.00	0.02063	
<input type="checkbox"/>	2	2	Drilling 2 holes	2	45	560	13.00	0.02321	
<input type="checkbox"/>	2	3	Nickel-plating	2	270	93	13.00	0.13978	
<input type="checkbox"/>	3	1	Assembling and control	1	150	168	15.00	0.08929	1-8;2-3;
<input checked="" type="checkbox"/>	3	2	Packaging	1	150	168	14.00	0.08333	

CONCLUSIONS

1. A model is developed to solve the task of positioning objects to build up a logistics system. The system is assumed to employ various transport and manufacture is situated in different countries making use of the entire economic system of the European Union.
2. The model is solved using the MATLAB software and . international information networks.
3. Model is solved through development of a specialized XML system [6], Web applications for structuring knowledge and data exchange.

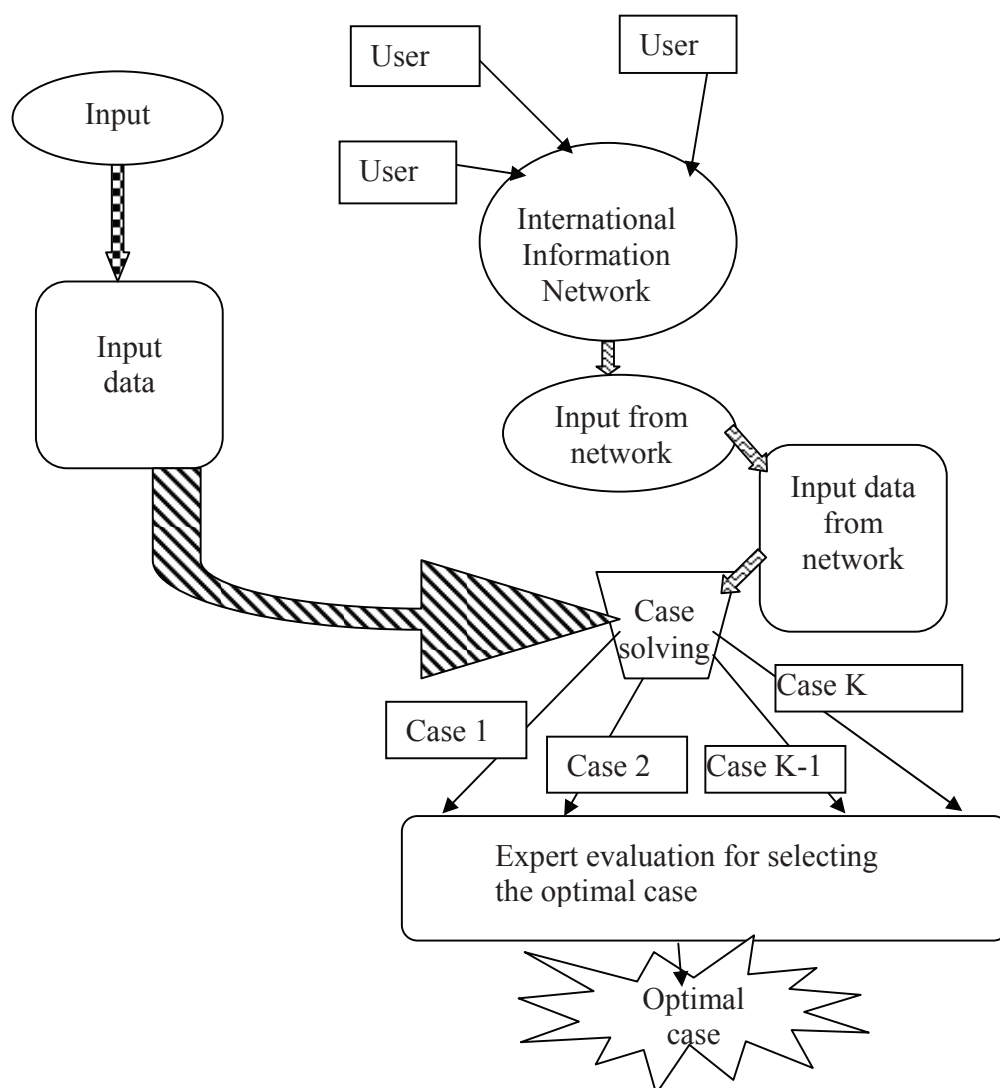


Fig. 6 Block diagram of the system

REFERENCES

- 1) 1. Казаков Н. Логистика. София, Софттрейд, 2000.
- 2) 2. M. Teresa Costa Campi, Agustí Segarra Blasco, Elisabet Viladecans Marsa. The Location of New Firms and the Life Cycle of Industries. Small Business Economics 22: 265–281, 2004. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands

- 3) 3. Shaoming Cheng . Roger R. Stough. Location decisions of Japanese new manufacturing plants in China: a discrete-choice analysis Received: 17 August 2004 / Accepted: 4 February 2005 / Published online: 14 March 2006 © Springer-Verlag 2006
- 4) 4. Thomas Christiaans. Regional competition for the location of new facilities.
- 5) 5. Rosa Forte и António Brandão. Effects of Adverse Selection on a Multinational Firm's Decision on where to Subcontract. Springer Science + Business Media, 6 June 2007
- 6) 6. Закон за счетоводството ДВ, бр. 105, 2005
- 7) Deb, Kalyanmoy, «Multi-Objective Optimization using Evolutionary Algorithms,» John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, England, 2001
- 8) Carroll, R.J., and Ruppert, D. *Transformations and Weighting in Regression*. London: Chapman & Hall, 1988.
- 9) Daniel, C., and F.S. Wood. *Fitting Equations to Data*. New York: John Wiley & Sons, 1980
- 10) MATLAB Product Help, 2008

DEVELOPMENT OF THE PRODUCTS - MONITORING AND FORECASTING BASED ON EMOTIONAL MODEL

Boris Tudjarov¹, Nikolay Kazakov², Vesko Panov³, Vasil Penchev⁴,

¹Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, bntv@tu-sofia.bg

²Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, nkazakov@tu-sofia.bg

³Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, vpanov@tu-sofia.bg

⁴Faculty of Mechanical Engineering, Technical University of Sofia, 8, Kliment Ohridski Str., Sofia-1000, Bulgaria, vasil_penchev@tu-sofia.bg

Keywords: Logistics, Forecasting, Emotional model, Monitoring, Internet

Forecasting of the future characteristics of the products and making decisions for products development is one of the most difficult challenges for the research and development staff of the organizations. In terms of the current crisis and high level of competitiveness everywhere, resolving of this task is very important for many of them.

In our work we propose to use the emotional model for the needs of the products development monitoring and forecasting of their future characteristics. The emotional model is discussed and common information about it is given.

The practical results of our research are described:

- An experimental Web based application for the modelling and monitoring by the use of the emotional model is represented in the work;

- An example about the creation of the emotional model of the product, monitoring of the development of the concrete products (industrial trucks) is represented and possibilities for forecasting of their future characteristics is discussed.

1. INTRODUCTION

Modern market is characterized by high dynamism and strong competition. This and the existence of the crisis are the reasons for higher requirements to the management of each production. In this situation, for the successful development of the products it is necessary to use and implement the forecasting for the definition of the future parameters of the products. On this basis the subsequent optimal planning of production machinery and organization has to be done.

It is known that there are many ways and methods of forecasting. Most estimates are done in an integrated manner, with simultaneous use of different methods of solutions that complement and guide one another. On the other hand, the effectiveness of the forecast is largely dependent on the correct choice of method of forecasting, which must comply with the investigated product.

In the present work is proposed a method of processing of the information based on the Emotional Model [1], which allows monitoring of the product development and forecasting by the use of the monitoring results.

2. EMOTIONAL MODEL

As it is described above for our survey we adopted an emotional model as the represented in [1]. They applied the concepts of emotion, feeling, and mood based on a time scale, assuming that emotions change temporally based on the perceptual internal-state information and the external environment. Emotion is considered an intense relatively short-term mental state based on perceptual information and used as intermediate input from the perceptual system to the emotional model (Fig.1).

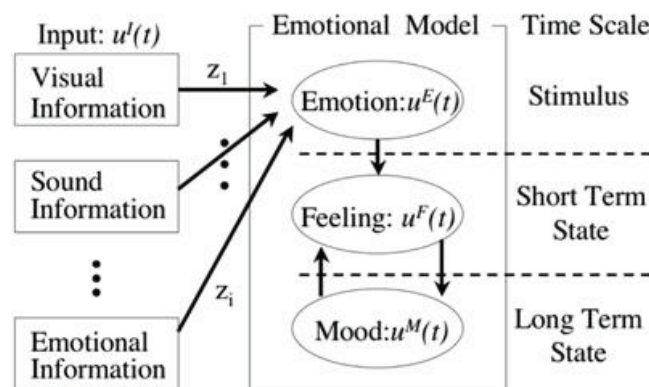


Figure 1 Emotion model concept.

Emotion depends on specific perceptual information, and each feeling is updated as the summation of emotions. The i -th emotional input $u_{j,i}^E(t)$ is generated based on j -th perceptual input as follows:

$$u_{j,i}^E(t) = z_{j,i} u_j^l(t) \quad (1)$$

where $z_{j,i}$ is the degree of contribution from the j -th perceptual input to the i -th emotion, $u_j^l(t)$ is 1 if the j -th perceptual information is validated ($u_j^l(t) = \{0, 1\}$), and N^l is the number of perceptual inputs.

Viewed from bottom up, state of i -th feeling $u_i^F(t)$ is updated by input from emotions, and top-down constraints from mood $u^M(t)$:

$$u_i^F(t) = \kappa u_i^F(t-1) + (1 - \kappa) \sum_{j=1}^{N^l} u_{j,i}^E(t) \quad (2)$$

$$\kappa = \frac{\gamma^F}{1 + u^M(t-1)}$$

where γ^F is the discount rate of feelings ($0 < \gamma^F < 1.0$).

Mood is a relatively long-term state updated by a change in feelings, and governs changes in feelings. The short-term state of the feeling is updated by a change in emotion. The mood state is updated by the sum of feelings:

$$u^M(t) = \gamma^M u^M(t-1) + \frac{1 - \gamma^M}{N^F} \sum_{i=1}^{N^F} u_i^F(t) \quad (3)$$

where γ^M is the discount rate and N^F is the number of feelings (Fig. 2).

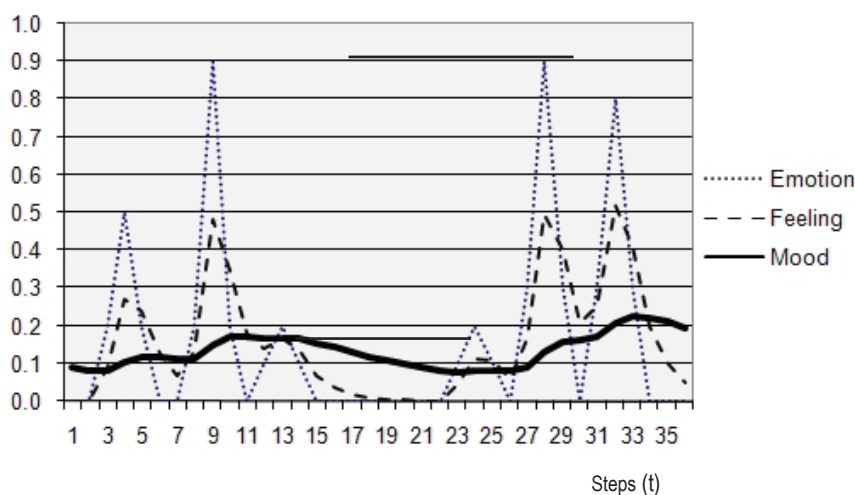


Figure 2 Example of emotional model change.

3. INDUSTRIAL TRUCKS AND EMOTIONAL MODEL

For the emotional model in our work, instead of parameters of “Happiness”, “Fear”, and “Anger” used as feelings in [1], here we use: “Security”, “Economy”, “Load”, “Ergonomy” and “Speed” ($N^F=5$). Relatively to the feelings we define the following emotions ($N^E=5$): “Engine”, “Transmission”, “Security units”, “Suspension” and “Internal and External Design”. On Table 1 is represented the main contents of our model, and the relations between the mood (usefulness of the industrial trucks), feelings and emotions are clarified.

In the work we treat the industrial trucks as “live organisms” and we apply the emotional model for a long period from 1860 till 2009. Every two years period corresponds to a single “scanned point” (moment in the time) – we use 75 points (steps). By the investigation of the Internet available information, related to the industrial trucks development [2,3,4], we filled out the table with the information about the creative actions in the time.

The values of the emotions (creative actions in the time related to the: engine, transmission, security units, suspension and internal and external design) are evaluated by different users and inputted in the created software application (described in part 4 and shown on Fig.4). On the Table 1 they are marked as “X” – means that this year (scanned point) there is available creative action.

The values of the feelings and the mood are calculated by the formulas (2) and (3), shown above.

This is our first work in the direction of usage of the emotional model for the needs of the monitoring of the development of products and forecasting of its future characteristics. Our proposal assures an interesting view point over the monitoring of the products development and on that way it assure the information basis for the forecasting of their future characteristics.

Table 1 Parts of table for the investigation of the industrial trucks development (1860 - 2009).

Mood	Coef.	Feelings	Coef.	Emotions	Scann. Points		29	75
					Years	1860	1917	2009
Usefulness	1	Security	0.1	Engine	x	X	X	
			0.2	Transmission	x		X	
			0.25	Security units *	x		X	
			0.2	Suspension	x		X	
			0.25	Intern. & Ext. Design **	x		X	
	1	Economy	0.4	Engine	x	X	X	
			0.4	Transmission	x		X	
			0	Security units *	x		X	
			0.1	Suspension	x		X	
			0.1	Intern. & Ext. Design **	x		X	
	1	Load	0.1	Engine	x	X	X	
			0.4	Transmission	x		X	
			0.1	Security units *	x		X	
			0.4	Suspension	x		X	
			0	Intern. & Ext. Design **	x		X	
	1	Ergonomy	0.05	Engine	x	X	X	
			0.05	Transmission	x		X	
			0.2	Security units *	x		X	
			0.3	Suspension	x		X	
			0.4	Intern. & Ext. Design **	x		X	
	1	Speed	0.3	Engine	x		X	
			0.3	Transmission	x		X	
			0	Security units *	x		X	
			0.3	Suspension	x		X	
0.1			Intern. & Ext. Design **	x		X		

4. EXPERIMENTAL APPLICATION

The proposal about the usage of the emotional model for monitoring of the development of the products and created application aim that the aggregated (on different levels of abstraction) information about the changes of the feelings and mood to be used for the forecasting of the future characteristics of products.

By the use of HTML, XML [5], VML [6], VB Script and Java Script an experimental Web application has been created (Fig.3). The working name of the application is "Web based Monitoring by the use of the Emotional Model". It allows to the users to create emotional models and after inputting the data about the emotions values in different time points (scanned points) to calculate the values of feelings and moods, and to represent their changes by the graphic charts. It also allows the definition of the main parameters of the graphical presentation of results: size and collors. A working screen of the created application is shown on Fig.3.

On Fig. 4a),b) and c) are represented the graphic charts, results from the different users' inputs of evaluation of creative actions during the history of the industrial trucks (different users input their evaluations between 0 and 1 instead of the "X" in the Table 1):

- on Fig. 4a) user evaluated creative actions independently – he gave the appropriate value of every one historical action on his own assessment of their importance, without taking into account so far reached level (development) of a particular emotion till the moment and the value is given only for the year (scanning point) in which the action appears;
- on Fig. 4b) user evaluated creative actions relatively – again he gave the appropriate relative value of every one historical action on his own assessment of their importance, but with taking into account so far reached level of a particular emotion till the moment (every next creative action is evaluated with relatively higher value than preview

one) and as above the values are given only for the years (scanning point) in which the actions appear;

- on Fig. 4c) user evaluated creative actions relatively – he gave the appropriate relative value of every one historical action on his own assessment of their importance, with taking into account so far reached level of a particular emotion (again every next creative action is evaluated with relatively higher value than preview one), but the value is given for the year of the action and also same value is given for the next years until the appearance of a new creative action.

So, Fig. 4 represents three different ways of users' evaluations and their behaviors under one emotional model. It is easy to be seen that the character of the mood line on all three graphic charts is similar.

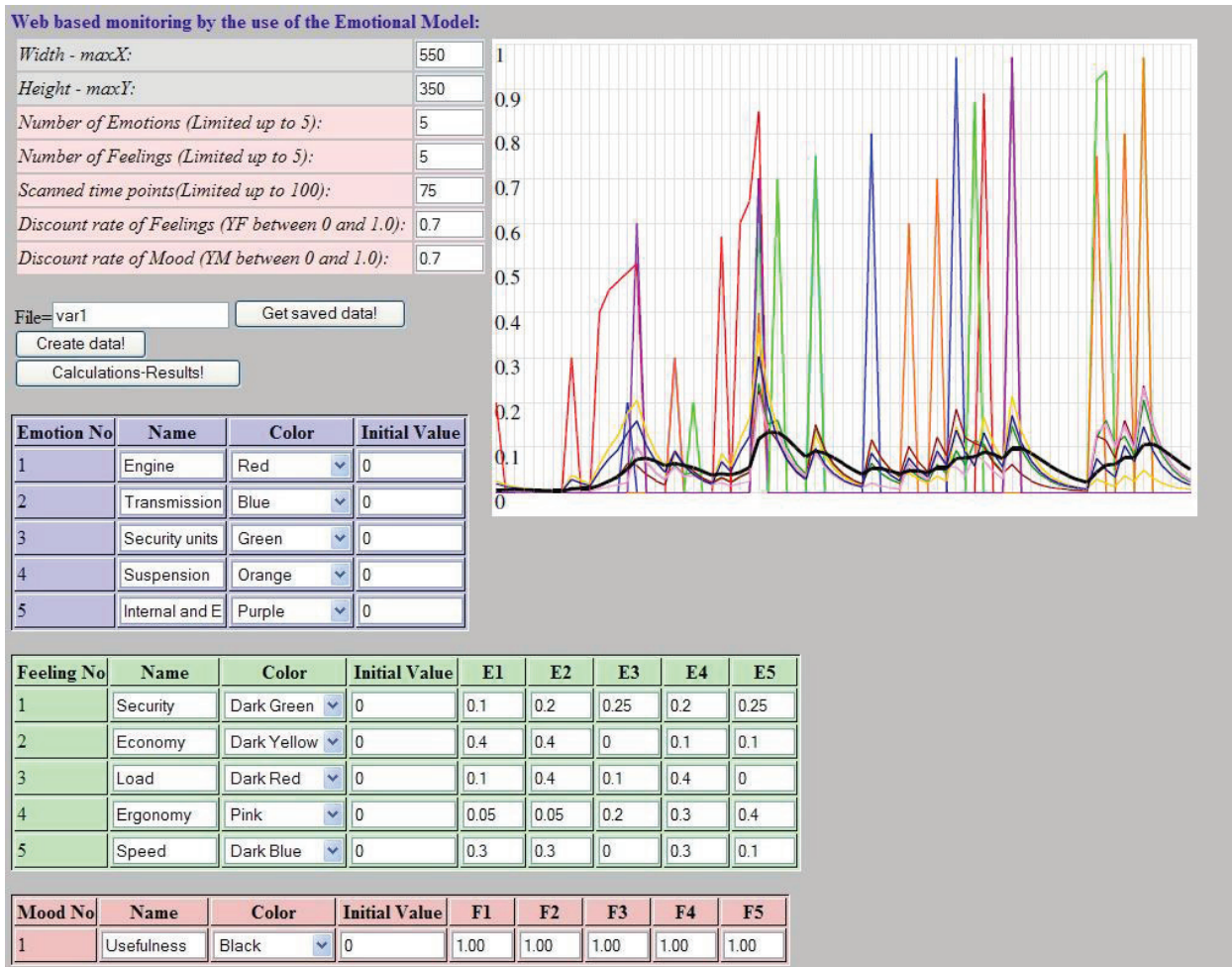


Figure 3 Working screen of created experimental Web application.

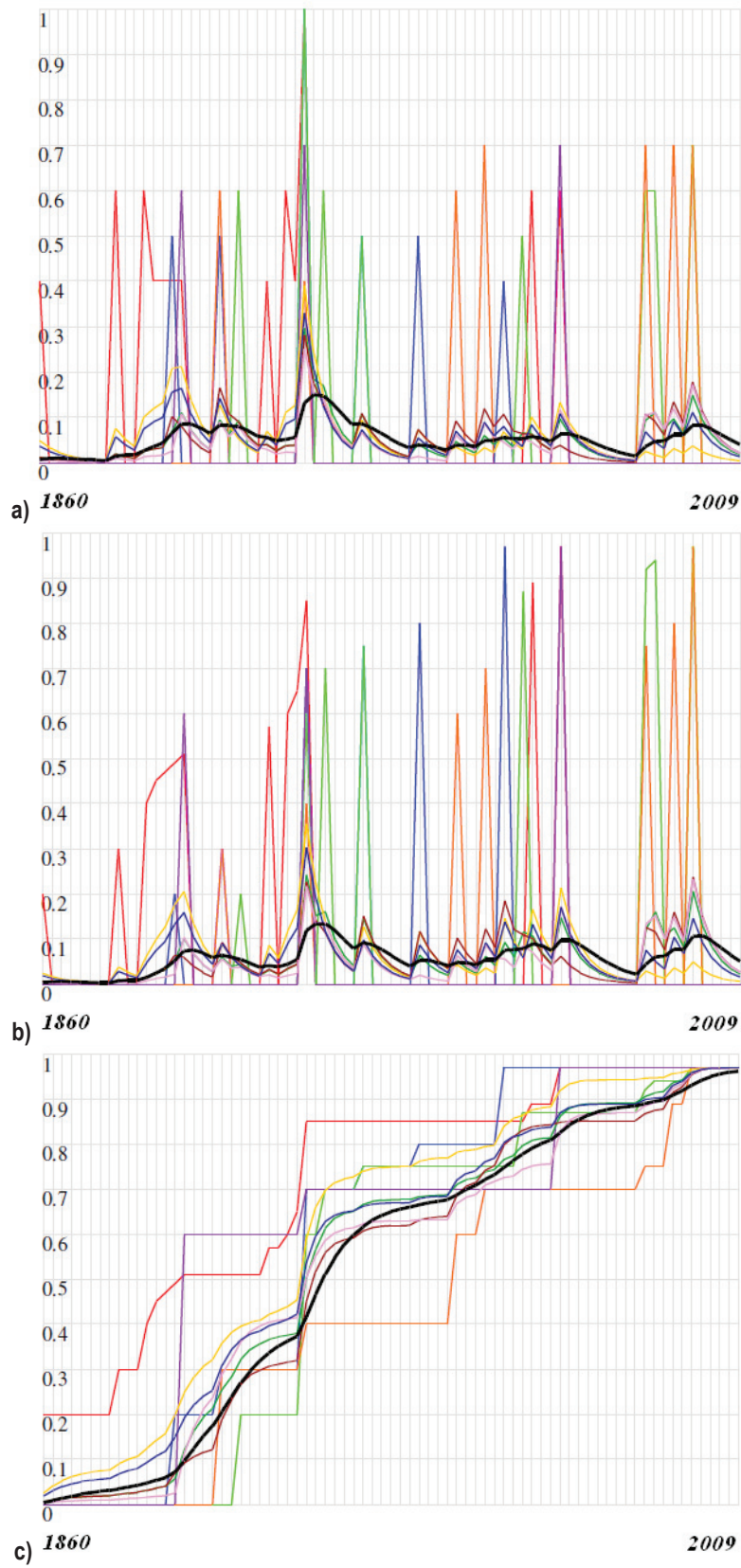


Figure 4 Graphic charts from different users' data inputs.

5. CONCLUSIONS

We can define the following results from the represented here research:

- It has proposed to use the emotional model of products for the needs of the monitoring of their development and forecasting of their future characteristics.
- It has developed an emotional model of the “industrial trucks” and has discussed its implementation on the base of the investigation of historical development of trucks.
- We have applied our knowledge on engineering XML based CAx systems for the creation of a Web application and use the created application for different experiments. The application allows to the users to create different emotional models, define the main parameters of the graphical charts and to receive visual representations of results.

We plan as related future work:

- To develop the used emotional model, because it is very simple and can be more complex and précised in the future research.
- To develop a wider Web based system for emotional modelling and monitoring of development and forecasting.

As a general conclusion it can be said that although the simplicity of the used emotional model our initial research in this direction shows that the application of emotional modelling is very suitable for the monitoring of the development of products and forecasting of their future characteristics.

The represented work was sponsored and financially supported by the contract No091ni004-06, Research and Development Sector at Technical University of Sofia, Bulgaria.

REFERENCES

1. Kubota, N., Wakisaka, S., (2009) **An Emotional Model Based on Location-Dependent Memory for Partner Robots**, The Robotics and Mechatronics Conference 2008 (ROBOMECH'08), Nagano, Japan, June 5-7, 2008, Journal of Robotics and Mechatronics Vol.21, No.3, 2009, pp. 317-323.
2. Web site (accessed 2009), <http://autozine.org/>.
3. Web site (accessed 2009), <http://www.themhedajournal.org/>.
4. Web site (accessed 2009), <http://www.autoevolution.com/>.
5. XML Web site (accessed 2009), <http://www.w3.org/XML/>.

6. VML Web site (accessed 2009), [http://msdn.microsoft.com/en-us/library/bb250524\(VS.85\).aspx](http://msdn.microsoft.com/en-us/library/bb250524(VS.85).aspx).

ZNAČAJ SAMOEVALUACIJE ZA OSIGURANJE KVALITETA U VISOKOM OBRAZOVANJU BOSNE I HERCEGOVINE

IMPORTANCE OF SELF-EVALUATION FOR QUALITY ASSURANCE IN HIGHER EDUCATION IN BOSNIA AND HERCEGOVINA

Senad Fazlović, Sabina Đonlagić, Amra Kožarić¹

¹dr.sc. Senad Fazlović, vanredni profesor, mr.sc. Sabina Đonlagić, viši asistent, mr.sc. Amra Kožarić, viši asistent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Ključne riječi: Bolonjski proces, osiguranje kvaliteta, samoevaluacija

REZIME

Sudjelovanje u procesu integracija na evropskom kontinentu strateški je cilj koji predstavlja nastojanje BiH da odgovori na izazove globalizacije. Naša zemlja, kao i druge zemlje u okruženju, posljednjih godina provodi sveobuhvatne reforme u cilju prilagođavanja privrede i društva na putu učlanjenja u EU. Jedna od značajnijih reformi odnosi se na reformu visokog obrazovanja. Ova reforma ima više ciljeva, od kojih izdvajamo: unapređenje efikasnosti i djelotvornosti, poboljšanje kvaliteta usluga, smanjenje javnih izdataka, jačanje odgovornosti javnog menadžmenta, povećanje odgovornosti javnih institucija prema korisnicima njihovih usluga.

Smanjivanje zaostajanja za obrazovnim prosjekom EU kroz poboljšanje kvaliteta obrazovanja na svim nivoima je sigurno jedna od najznačajnijih reformi. U vezi s tim, rad je pokušaj da se ukaže na značaj procesa samoevaluacije za osiguranje kvaliteta u visokom obrazovanju. Samoevaluacija predstavlja prvi korak u evaluacijskom procesu, čiji je krajnji cilj determinisanje problematičnih oblasti radi poboljšanja kvaliteta u visokom obrazovanju.

Keywords: Bologna process, quality assurance, self-evaluation

ABSTRACT

Participation in integration processes in Europe is a strategic goal for B&H aiming to respond to globalization challenges. Our country, as well as other countries in this region, have been implementing comprehensive reforms aiming in order to prepare the economy and society for membership in the EU. One of the most important reforms is the higher education reform. This reform has several aims: improvement of efficiency and effectiveness, improvement of service-quality, reduction of expenditures, strengthening management accountability, enhancement of responsibility of public institutions towards users of their services.

One of the most important reforms for B&H to catch up with the european average through quality improvement. In relation to this issue, this paper is an effort to point out the importance of self-evaluation for quality assurance in higher education. Self-evaluation is the first step in the evaluation process, which is aiming for enhancement of quality in higher education through identification of problematic areas.

UVOD

Pred institucijama visokog obrazovanja Bosne i Hercegovine je obaveza provođenja reforme visokog obrazovanja u skladu sa *Bolonjskom deklaracijom*, koja predstavlja najznačajniju i najsveobuhvatniju reformu visokog obrazovanja u Evropi, i odražava odlučnu namjeru evropskih zemalja da postanu prostor koji će u dogledno vrijeme postati najbolji u području visokog obrazovanja i naučno-istraživačkog rada. Danas je u visokoškolskom obrazovanju uočljiv trend sve veće konkurencije među univerzitetima i drugim visokoškolskim institucijama, što rezultira rastućim brojem opcija koje studenti koji žele studirati imaju širom svijeta. Stoga je pitanje kvaliteta obrazovne institucije bitan opredjeljujući kriterij za buduće studente. Visokoškolske institucija uvođenjem sistema upravljanja kvalitetom kreiraju mogućnost poboljšanja uspješnosti institucije i njenih studijskih programa.

1. BOLONJSKI PROCES I REFORMA VISOKOG OBRAZOVANJA

Sva društva, bilo da se radi o modernim ili onim koji se tek modernizuju, postindustrijskim društvima ili društvima u razvoju, suočavaju se sa kontinuiranim rastom broja studenata na visokoškolskim institucijama. Obrazovanje, posebno visoko obrazovanje, danas predstavlja značajan alat pomoću kojeg se može povećati ekonomska konkurentnost zemlje, posebno posmatrano u kontekstu globalizacije i internacionalizacije. Međutim, stepen pomoću kojeg sistemi visokog obrazovanja mogu pomoći državi da odgovori na izazove globalizacije, zavisice od toga da li visoko obrazovanje može ili ne može obezbijediti relevantno obrazovanje. Postoji čitav niz faktora koji na to utiču: raznovrsnost sistema visokog obrazovanja, tradicija i prioriteti pojedinih država, te odnos između države i visokog obrazovanja (odgovornost, autonomija itd.).

Potpisivanjem Dejtonskog mirovnog sporazuma za BiH trebalo se pristupiti oporavku svih segmenata društva, pa tako i obrazovnog sistema. Nažalost, promjene se događaju veoma sporo i najčešće su uslovljene trenutnim političkim interesima. Visoko obrazovanje treba se posmatrati u kontekstu ukupne situacije u državi, posebno jer je visoko obrazovanje, danas, potpuno decentralizovano, niti na nivou države postoji jedinstvena obrazovna politika.

Donošenjem Bolonjske deklaracije stvorena je osnova za uspostavljanje Evropskog područja visokog obrazovanja (EHEA) do 2010. godine i promoviranje evropskog sistema visokog obrazovanja širom svijeta. Bolonjska deklaracija zasniva se na slijedećim zahtjevima:

1. Prihvatanje sistema lako prepoznatljivih i usporedivih znanja, i uvođenje dodatka diplomi (*Diploma Supplement*), kako bi se unapređivalo zapošljavanje evropskih građana i ostvarila međunarodna konkurentnost evropskog sistema visokog obrazovanja.
2. Prihvatanje sistema koji se temelji na tri ciklusa. Pristup drugom ciklusu zahtijeva uspješno završen prvi ciklus studija, koji mora trajati najmanje tri godine i smatra se potrebnim stepenom kvalifikacije na evropskom tržištu rada. Drugi ciklus vodi ka magisteriju, a treći, koji traje najmanje tri godine ka doktoratu, što je slučaj u mnogim evropskim zemljama.
3. Promoviranje evropske saradnje u osiguravanju kvaliteta u cilju razvijanja usporedivih kriterija i metodologija praćenja kvaliteta studiranja.
4. Uvođenje bodovnog sistema kao prikladnog sredstva u unapređenju najšire razmjene studenata. Bodovi se mogu postizati i izvan visokoškolskog obrazovanja, uključujući i cjeloživotno učenje (*Lifelong learning*), pod uslovom da ih univerzitet prizna.
5. Promoviranje mobilnosti prevladavanjem zapreka slobodnom kretanju, posebno: studentima - obezbijediti pristup studiranju, obuci i relevantnim servisima; nastavnicima, istraživačima i administrativnom osoblju - priznati i valorizirati vrijeme koje su proveli u Evropi istražujući, predavajući ili

- obučavajući se, bez prejudiciranja njihovih statutarnih prava.
6. Promoviranju potrebnih evropskih dimenzija u visokom obrazovanju, posebno u razvoju nastavnih programa, međuinstitucionalnoj saradnji, shemama mobilnosti i integriranih programa studija, obuke i istraživanja.

2. KVALITET U VISOKOM OBRAZOVANJU

Kvalitet danas u savremenom obrazovanju predstavlja aktuelnu i važnu temu. Općenito govoreći kvalitet predstavlja skup svih karakteristika i osobina proizvoda, procesa ili usluga, koji se odnosi na sposobnost istog da ispunjava postavljene ili neposredno izražene potrebe kupaca ili korisnika. Analogno tome, jednostavno se može zaključiti da kvalitet visokoškolskih institucija podrazumijeva pružanje usluga, koje u najvećoj mjeri zadovoljavaju potrebe studenata, akademskog kadra i drugih učesnika u obrazovnom sistemu iz užeg i šireg okruženju.

Kvalitet obrazovnih institucija determinisan je slijedećim kriterijumima:

- postignuti rezultati studenata,
- izvođenje nastavnog procesa,
- vođenje visokoškolske institucije,
- povezanost visokoškolske institucije sa njenim okruženjem.

Kotler put do kvalitetnog obrazovanja vidi u komuniciranju obrazovne institucije sa okruženjem, otvorenosti sugestijama i promjenama i kritikama. Na taj način obrazovna institucija si osigurava povratne informacije o učinkovitosti svog djelovanja. Temeljna pitanja koja se postavljaju pred svaku visokoškolsku instituciju su:

- Kakva je naša funkcija u društvu?
- Šta nudimo društvu?
- Kome služimo?
- Šta ćemo nuditi u budućnosti?
- Šta moramo nuditi?

U literaturi pojam kvaliteta nije jedinstveno definisan ali se mogu specificirati osnovne pretpostavke kvaliteta visokoobrazovne institucije:

- Fokus je razvijanje individualnih talenata kadrova čija se uspješnost mjeri dodatnom vrijednošću (dodatna znanja i vještine koja nastavni kadar stiče tokom studija i usavršavanjem)
- Povećanje troškovne efikasnosti institucije kako bi maksimizirala broj ljudi kojima pruža usluge i na taj način omogućila razvoj sistema visokog obrazovanja cjelini.
- Visokoškolska institucija treba djelovati kao sastavni dio mreže obrazovnih institucija kako bi se nastavnom osoblju i kadrovima omogućila mobilnost.
- Jednakopravnost prilika za studente i nastavno osoblje treba biti sastavni dio institucionalnog planiranja i razvoja.

Budući da efikasnost institucije postaje sve važnija, mijenja se i konceptualno poimanje kvaliteta u visokom obrazovanju. Tradicionalno poimanje kvaliteta uključivalo je ideju odličnosti i efikasnog poslovanja. Međutim, u savremnoj literaturi postoje različite definicije pojma kvaliteta u visokom obrazovanju. Strani autori najčešće kvalitet u visokom obrazovanju definišu kao „sposobnost za ispunjenje misije“ (engl. *fitness for purpose*). Ova definicija podrazumijeva da institucija treba definisati svoje strategije i politike u skladu sa misijom i vizijom institucije.

Kvalitet u visokom obrazovanju, prema čl.11. Svjetske Deklaracije o visokom obrazovanju je *multidimenzionalni*

koncept, koji obuhvata sve funkcije visokog obrazovanja i aktivnosti: nastavnih i akademskih programa, istraživanja i stipendiranja, naučnog kadra, studenata, zgrada, fakulteta, opreme i namjenjeno je zajednici i akademskom okruženju. Velika pažnja se treba posvetiti specifičnostima institucija, uzimajući u obzir državni i regionalni kontekst u cilju da se uzmu u obzir različitosti i da se spriječi uniformnost. Kvalitet podrazumijeva da je visoko obrazovanje karakterizirano međunarodnom dimenzijom: razmjenom znanjem interaktivnim povezivanjem, mobilnošću nastavnog kadra i studenata i učešću u međunarodnim istraživačkim projektima, ali pri tome uzimajući u obzir kulturne vrijednosti i specifičnosti. Da bi se postigao željeni kvalitet na državnom, regionalnom ili međunarodnom planu, veoma su važne određene komponente i pažljiv odabir kadra i kontinuirano poboljšavanje ovog segmenta, posebno kroz realiaciju i promociju adekvatnih programa za usavršavanje akademskog kadra uključujući nastavno (edukativnu metodologiju i mobilnost između visokoobrazovnih institucija, kao i studentsku mobilnost).

Kvalitet je ključna odrednica u visokom obrazovanju, koja, kako je već istaknuto, može biti definisana na različite načine. Ne postoji jedinstveno shvatanje pojma kvalitet, niti postoji «opći» ili « generalni» kvalitet, tako da shvatanje kvaliteta kao « sposobnosti za ostvarenje misije i cilja» treba biti komplementarno sa konceptom « spremnost služiti cilju» u oblasti visokog obrazovanja. U tom kontekstu, proces evaluacije služi da se procjeni relevantnost ciljeva i njihova sveobuhvatnost, a sve u cilju postizanja poboljšanja kvaliteta.

U Bosni i Hercegovini danas oblast upravljanja kvalitetom u visokom obrazovanju predstavlja najslabije razvijeno područje upravljanja visokoškolskim institucijama. Tradicionalno se na visokoškolskim ustanovama najviše vremena i resursa troši na ocjenjivanje studenata, tako da su se povratne informacije rijetko tražile i upotrebljavale. Savremene organizacije, međutim, trebaju biti svjesne činjenice da jedino mogu biti uspješne ukoliko su sposobne pružati visokokvalitetne obrazovne usluge kako bi odgovorili očekivanjima ciljnih korisnika. Ispunjavanje ovih ciljeva zahtjeva kompetentnost svih zaposlenih, njihovu motiviranost i poduzetnost.

Društvene promjene, i promjene okruženja obrazovnih institucija općenito, zahtijevaju bolje sisteme upravljanja kvalitetom u obrazovanju. Visokoškolske institucije bi morale biti sposobne suočiti i boriti se sa stalno promjenjivim uslovima i očekivanjima. Uloga menadžera na akademskim i administrativnim položajima u takvim razvojno usmjerenim organizacijama postaje sve važnija.

Ocjenjivanje, standardizacija i transparentnost evaluacije su elementi trajnog osiguranja kvaliteta. U Evropi je interes za postizanjem kvaliteta, posebno evaluacije kao upravljačkog mehanizma i alata za poboljšanje iznenada narasla u proteklom desetljeću. Razlozi za ovakva kretanja leže u promjenama uslova u kojima visokoškolske institucije djeluju, kao što su:

- Drastično povećanje broja studenata i promjene visokoškolskog obrazovnog sistema iz elitnog u masovni.
- Evropa je otvoreno obrazovno tržište, a studenti u prosjeku u evropskim zemljama provedu jedan ili dva semestra svog studija u inostranstvu, zbog čega je potrebna veća transparentnost i informisanost o institucijama i programima.
- Bolja decentralizirana pozicija institucija visokog obrazovanja naspram nadležnog ministarstva za obrazovanje omogućava viši stepen odlučivanja u samoj instituciji.
- Vlade i drugi učesnici u visokoškolskom obrazovnom sistemu zahtijevaju rentabilnost u smislu kvaliteta i efikasnosti (odgovornost za stvaranje vrijednosti za upotrebljena sredstva)

3. OSIGURANJE KVALITETA U VISOKOM OBRAZOVANJU

Na osiguranje kvaliteta u visokom obrazovanju utiču profesionalizam osoblja, efikasnost menadžmenta i proces donošenja odluka po pitanju kurikuluma, kreiranje i jačanje odnosa unutar institucije, između osoblja, između fakulteta i studenata. Kvalitet u obrazovanju uzima u obzir sve ove aspekte. Agencije za osiguranje kvaliteta imaju važnu ulogu

da se to osigura, ali isto tako institucije trebaju pomoć od međunarodnih organizacija i od međunarodne akademske zajednice u cilju postizanja i održavanja kvaliteta i standarda u teškim situacijama i u uslovima ograničenih reursa.

Osiguranje kvaliteta (*engl. Quality assurance QA*) je sveobuhvatan termin koji uključuje politike, strategije, procese i akcije putem kojih se postiže kvalitet. Sistem za osiguranje kvaliteta sastoji se od slijedećih ključnih komponenti:

- Unutarnje (interno) osiguranje kvaliteta i
- Vanjsko(eksterno) osiguranje kvaliteta

Unutarnje osiguranje kvaliteta odnosi se na institucijske mehanizme univerziteta, prije svega razvoj institucijske politike rada u osiguranju kvaliteta i kulturi kvaliteta, uključivanje studenata, uspostavljanje mehanizama praćenja i njihovo periodičko provjeravanje te transparentnost i javno objavljivanje rezultata.

Vanjsko osiguranje kvaliteta odnosi se na sistemsko praćenje i efikasnost internih sistema za osiguranje kvaliteta te definisane ciljeva, zadataka, procedura i kriterija koje je potrebno utvrditi i objaviti prije evaluacije.

Pet osnovnih elemenata koje trebaju sadržavati svi nacionalni sistemi za osiguranje kvaliteta postavljeni su u Berlinskom priopćenju, i to su:

1. unutarnja evaluacija,
2. vanjska procjena,
3. uključenost studenata,
4. objavljivanje rezultata, i
5. međunarodna participacija.

Temeljna aktivnost pri osiguravanju kvaliteta u visokom obrazovanju je samoevaluacija, odnosno interna evaluacija, koja predstavlja prvi korak u evaluacijskom procesu, čiji je krajnji cilj determinisanje problematičnih oblasti, poboljšanje djelovanja institucije i poboljšavanje kvaliteta institucije. Dakle, nakon provođenja samoevaluacije slijedi obimna i detaljna analiza dobivenih rezultata kako bi se definisale oblasti u kojima institucija ne zadovoljava standarde tj. u kojima je slabija. Da bi se eliminisale identifikovane slabosti institucija mora imati uspostavljen optimalan sistem korektivnih mjera tj. interni proces poboljšanja. Svrha pomentog procesa jeste povećanje zadovoljstva svih učesnika u sistemu visokog obrazovanja. Proces samoevaluacije i poboljšavanja je kontinuiran proces koji se odvija paralelno sa djelovanjem same institucije, s ciljem isunjavanja zahtjevnih normi i postavljenih standarda eksterne evaluacije.

Zavisno od toga koji su ciljevi evaluacije, evaluiraju se i različiti tipovi informacija. Ukoliko je cilj evaluacije sama kontrola institucije, a posljedice evaluacije su legalne prirode (npr. oficijelno priznavanje, akreditiranje ili budžetiranje), tada su u fokusu tzv. tvrdi podaci (*engl. hard data*), kao što su formalne kvalifikacije osoblja ili procenti prolaznosti. Ukoliko je težište evaluacije na poboljšanju djelovanja institucije, tada su u fokusu tzv. meki podaci (*engl. soft data*), kao što je npr. mišljenje studenata ili procjena nastavnih programa. Idealno je da procedure evaluacije budu izbalansirane između tvrdih i mekih podataka.

Institucijski mehanizmi za osiguranje kvaliteta su složeni, ali su preduslov da bi se moglo govoriti o nacionalnom sistemu za osiguranje kvaliteta visokog obrazovanja. Temeljni institucijski organizacijski oblici mogu se propisati ili sugerisati, no postupci i obim ne mogu, niti smiju. Svaka institucija treba izgrađivati svoj vlastiti sistem i ne smije biti kočena administrativnim procedurama ili propisima. Taj projekat je daleko zahtjevniji od izgradnje vanjskog evaluacijskog sistema i za stvaranje suvisle slike o svrsishodnom institucijskom sistemu za osiguranje kvaliteta biti će potrebno, vjerovatno i više od desetak godina.

Svaka visokoobrazovna institucija treba razviti vlastiti sistem za osiguranje kvaliteta. Na primjer, takav sistem podrazumijeva sistemsko istraživanje i anketiranje studentskog mišljenja o kvaliteti rada njihovih profesora. No, to

nije jedino i bilo bi neefikasno ako bi se stalo na tome. Takav sistem podrazumijeva sistemsko istraživanje, unutar institucije, uspješnosti studiranja i uzroka neuspješnog studiranja, uspješnosti na ispitima i organizacije ispita, uspješnosti pojedinih modula, predmeta, katedri, odjela, osmišljanje i provedenje testiranja kvaliteta konačnog ishoda učenja, provođenje internog vrednovanja i postupaka samoevaluacije, pripremanje vanjskog vrednovanja, stalne rasprave o unapređenju nastave, istraživanje kompetencija nastavnog osoblja, organizacija edukacije osoblja, uvođenje ISO standarda u administrativno djelovanje univerzitetskih članica itd. Taj je sistem potrebno periodično vrednovati i pretvoriti ga iz administrativnog mehanizma u sistem kojim će se izgrađivati kultura kvaliteta. Institucijski mehanizmi ne obuhvaćaju samo vrednovanje obrazovnog procesa, već i vrednovanje organizacije sistema, studentskog standarda i administracije.

Institucijski mehanizmi za osiguranje kvaliteta uključuju uspostavljanje ciklusa kvaliteta što znači da se rezultati istraživanja, vrednovanja ili nadzora trebaju pretočiti u institucijsku strategiju za poboljšanja te kontinuirano i organizirano u ciklusima testirati kako se pojedine mjere odražavaju na poboljšanje kvaliteta. Jasno, primarno se to odnosi na pojedine ciklične revizije studijskih programa i mijenjanje studijskih programa prema potrebama njegovih stakehodlersa. Dakle, radi se o ozbiljnom i dobro organiziranom poslu.

Institucijsko osiguranje kvaliteta, prije svega, za cilj ima poboljšanje i izgradnju kulture kvaliteta. Sistem izgrađuje svaka visokoobrazovna institucija nezavisno, na načelu uspsidijarnosti, u skladu sa svojom misijom i ciljevima. Mehanizmi se odnose na programe, dijelove programa i na cjelokupno institucijsko djelovanje, te se temelji na ulazima i ishodima.

4. SAMOEVALUACIJA EKONOMSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U TUZLI

Menadžment Univerziteta u Tuzli je tokom školske 2008. godine donio odluku o provođenju samoevaluacije Univerziteta u Tuzli. Kao njegova članica, i Ekonomski fakultet u Tuzli je u toku 2009. godine realizirao aktivnosti povezane sa samoevaluacijom. S obzirom na razna ograničenja, finansijska i vremenska, samoevaluacija je provedena u relativno kratkom vremenu. Uprkos tome, rezultati dobiveni kroz proces samoevaluacije predstavljaju značajne informacije, koje su temelj za planiranje daljnjeg razvoja ove institucije. Interna evaluacija obuhvata analiziranje trenutne situacije na fakultetu u vezi sa kadrovima, nastavnim planovima i programima, prostornim kapacitetima, primjenu informacionih tehnologija, administraciju i studente. Takođe, u okviru provođenja interne evaluacije, sačinjena je i SWOT analiza za Ekonomski fakultet. Ova analiza je omogućila identificiranje snaga i slabosti institucije, te mogućnosti i prijetnji vezanih za okruženje u kojima ista djeluje. U nastavku je data analiza za Ekonomski fakultet.

Snage

Jake strane fakulteta su:

- jasna vizija i misija fakulteta,
- visok nivo interesovanja za studiranje,
- nastavni resursi za promoviranje i razvoj fakulteta i Univerziteta,
 - naučno istraživačka djelatnost, saradnja sa privredom, te razvijena mreža regionalnih kontakata,
- opredjeljenost za nadolazeće promjene,
- sposobnost i spremnost akademskog osoblja za ostvarivanje strateških ciljeva,
- rastući interes studenata i nastavnika za veću participaciju u nastavnom procesu i upravljanju univerzitetom,
- kvalitet ljudskih resursa,

➤ kontinuirano predstavljanje inoviranih studijskih programa kako bi se zadržalo interesovanje studenata za studiranje.

Vizija i misija Ekonomskog fakulteta

Na sjednici Nastavno-naučnog Vijeća održanoj 04. 06. 2009. godine (br. Odluke 03/2-4398/09-2) usvojena je vizija fakulteta:

Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli je dio integralnog evropskog visokoobrazovnog i istraživačkog prostora koji obrazuje međunarodno priznate stručnjake i provodi referentna naučna i stručna istraživanja iz područja ekonomskih nauka.

Na sjednici Nastavno-naučnog Vijeća održanoj 04. 06. 2009. godine (br. Odluke 03/2-4398/09-2) usvojena je misija fakulteta:

Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli će kontinuirano razvijati međunarodno prepoznatljivu izvrsnost na tri stupnja bolonjskog ciklusa u visokom obrazovanju, naučnom istraživanju i cjeloživotnom obrazovanju u području ekonomije, koja se temelji na uspostavi sistema kvaliteta, kao i generisanju, transferu i primjeni znanja usmjerenih na prosperitet bosanskohercegovačkog društva i šire.

Diplomirani studenti

Tabela 1. Diplomirani studenti na Ekonomskom fakultetu (period 2000.-2009. godina)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
94	106	127	77	101	108	153	202	168	143*

Tabela 2. Diplomirani studenti na Visokoj poslovnoj školi (period 2008.-2009. godina)

2008	2009
53	42

Broj magistarata (od 1998.-2009. godine) - 49

Broj doktorata (od 1988.-2009. godine) - 28

Nastavni i naučni resursi

Na Ekonomskom fakultetu trenutno je u stalnom radnom odnosu 34 nastavnika i saradnika, od toga: 7 u zvanju redovnog profesora, 7 u zvanju vanrednog profesora, 6 u zvanju docenta, 9 viših asistenata i 5 asistenata.

S obzirom na činjenicu da trenutno broj zaposlenih u stalnom radnom odnosu ne zadovoljava ukupne potrebe Ekonomskog fakulteta za kadrovima, u nastavnom procesu je angažovan i određen broj spoljnih nastavnika i saradnika, koji nemaju zasnovan radni odnos na Ekonomskom fakultetu: 2 vanredna profesora, 2 docenta, te 5 asistenata.

Naučno-istraživačka djelatnost

- 2007 - , Global Entrepreneurship Monitor za Bosnu i Hercegovinu, najveći višegodišnji svjetski akademski istraživački projekt iz područja poduzetništva, (voditelj istraživačkog tima za BiH – Prof. dr. Bahrija Umihanić) projekat implementira GEM konzorcij uspostavljen od strane London Business School and Babson College.
- 2007., Strategija razvoja Brčko Distrikta BiH 2008-2012., (voditelj projekta – Prof.dr. Reuf Kapić), projekat implementirao konzorcij koga čine: Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli i Institut za ekonomiku

poljoprivrede iz Beograda, Prjekat finansirala Vlada Brčko Distrikta BiH.

- 2008. Strategija razvoja poljoprivrede u Tuzlanskom kantonu za period 2009-2013 godina, (voditelj projekta – Prof. dr. Bahrija Umihanić), projekat implementirao konzorcij koga čine: Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli, Institut za ekonomiku poljoprivrede Beograd i Agenore d.o.o. Brčko, Projekat finansiralo Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Tuzlanskog kantona.
- 2009. Strategija zapošljavanja u Tuzlanskom kantonu 2009-2012., (voditelj projekta - Prof.dr. Adil Kurtić), projekat imlementirao Ekonomski fakultet Tuzla, Projekat finansiralo Ministarstvo za rad i socijalnu politiku Tuzlanskog kantona.
- Časopisi, monografije i zbornici radova

Slabosti

Slabe strane fakulteta su:

- nedovoljan prostor: učionice, kabineti, računarski centar itd.,
- nedostatak ljudskih resursa- nedovoljan broj stalno zaposlenih nastavnika i saradnika,
- nedostatak modernih učila, biblioteke i čitaonice,
- nepostojanje on-line pristupa naučnim bazama podataka,
- nedostatak finansijskih sredstava za ispunjavanje razvojnih planova,
- administrativno osoblje na fakultetima nije racionalno organizovano niti raspoređeno,
- relativno nisko motiviranje i nagrađivanje kadrova,
- nedostatak interdisciplinarnih studija,
- neriješena imovinska pitanja zgrada koje trebaju biti stavljene na raspolaganje fakultetu,
- nedostatak alternativnih metodologija učenja,
- nedostatak sistema za stalni monitoring i analizu predavanja i učenja i istraživanje,
- dugo prosječno vrijeme trajanja studija.

Prostor

Tabela 3. Korišteni prostor na Ekonomskom fakultetu

Klasa prostorija	Broj prostorija	Površina m ²	Udio %	Površina/ broj studenata
Učionice i kabineti za nastavu	13	1.035,21	39,39%	0,51
Kabineti za nastavno osoblje	17	336,11	12,79%	0,17
Zajednički prostori	9	823,07	31,32%	0,40
Prostor za administraciju	5	320,66	12,20%	0,16
Ostalo	4	113,26	4,31%	0,06
Ukupno		2.628,31	100,00%	1,29

Informacioni resursi

Unapređenje informacionih resursa i njihova primjena u nastavnom procesu i uticaj na dalji razvoj fakulteta treba biti u obimu koji će rezultirati sljedećim postignućima:

- Imati fakultet potpuno umrežen sa društvenom i poslovnom zajednicom putem interaktivnog univerzitetskog portala.
- Imati razvijene i primjenjene nastavne programe koji će podrazumjevati primjenu novih tehnologija u isporuci znanja i koji će uključivati tehnologiju kao sredstvo kreiranja i prenosa znanja.
- Imati nastavnike i saradnike koji će imati konkurentna tehnološka i informatička znanja i sposobnosti neophodne za korištenje informacionih resursa u nastavnom procesu, koji će dobro prepoznavati ulogu i značaj primjene takvih tehnologija u nastavnim jedinicama koje predaju, i koji će biti u stanju prepoznavati dalje tokove primjene novih tehnologija u svojim oblastima ekspertize i nastavnim jedinicama.
- Imati razvijen praktičan dio nastavnog programa na svakom predmetu u smislu projektnog angažiranja studenata na rješavanju stvarnih problema iz poslovnog okruženja i koji će biti u stanju raditi u projektnom timu u interaktivnoj on-line saradnji.
- Imati studente sa razvijenim informacionim znanjima koji će nakon studija biti konkurentni na tržištu znanja i znati plasirati sposobnost korištenja tehnologije u oblastima svoje ekspertize kao svoju komparativnu prednost.
- Imati potpuno informatiziranu marketinški orijentiranu administraciju Univerziteta koja će omogućiti studentima i nastavnicima mrežni pristup svojim resursima i mrežnu interakciju u smislu ispunjavanja svojih administrativnih obaveza.

Mogućnosti

U nastavku su prezentirane mogućnosti Ekonomskog fakulteta:

- misija i vizija EF su jasno objašnjene,
- razvoj novih politika finansiranja visokog obrazovanja,
- stvaranje većeg broja institucija za naučno-istraživački rad,
- poboljšati plan razvoja fakulteta i jasno definisati strateški i plan aktivnosti,
- aktivnije uključivanje studentskih udruženja,
- stavljati akcent na poznavanje svjetskih jezika, informacionih tehnologija,
- učestvovanje u internacionalnim projektima,
- zapošljavanje mladih kadrova na univerzitetima,
- usvajanje curriculum-a u skladu sa bolonjskom deklaracijom,
- uspostavljanje novih postdiplomskih programa,
- predstavljanje interdisciplinarnih studija,
- jačanje međunarodne dimenzije univerziteta i fakulteta.

Studenti Ekonomskog fakulteta u Tuzli su organizirani u Uniju Studenata Ekonomskog fakulteta (AFES). Uniju studenata čine svi studenti upisani na redovni studij i Visoku poslovnu školu na fakultetu. Skupština Unije broji 51 člana, a čine je predstavnici godina sa redovnog studija i svih odjeljenja Visoke poslovne škole. Glavne aktivnosti Unije su rješavanje problema studenata na Ekonomskom fakultetu, vezanih za unapređenje nastavnog procesa, unapređenje studentskog standarda, zadovoljavanje kulturnih i sportskih aktivnosti, te rješavanje drugih pitanja od interesa za studente.

Prijetnje

Prijetnje su navedene u nastavku:

- nekonzekventno provođenje reformskih procesa na univerzitetu,
- nedovoljno poznavanje i otpor dijelova akademske zajednice prema promjenama,
 - nedovoljno povećanje budžetskih sredstava za poboljšanje standarda, proširenje aktivnosti i razvoj fakulteta,
- slaba interakcija između univerziteta i fakulteta,
 - nepostojanje procedura za upravljanje kvalitetom,
- društvo nije zainteresirano za probleme univerziteta i fakulteta,
 - „odljev mozgova“,
 - loše stanje u ekonomiji za koju fakultet educira studente.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

U tranziciji cjelokupnog privrednog i društvenog sistema Bosne i Hercegovine visoko obrazovanje će morati razvijati poslovnu filozofiju na osnovama kvaliteta usluga, odnosno prema usvojenim međunarodnim standardima. Za razliku od razvijenih zemalja naša zemlja se nalazi na početku procesa razvoja sistema kvaliteta u visokom obrazovanju, za koji tek treba stvoriti odgovarajuće pretpostavke.

Pravovremena dostupnost relevantnih informacija na osnovu kojih se izvode parametri za procjenu kvaliteta predstavlja jednu od najznačajnijih pretpostavki za poboljšanje sistema kvaliteta u visokom obrazovanju. Neophodno je obezbijediti objektivno i blagovremeno informisanje svih sudionika koji čine sistem kvaliteta, počev od zaposlenika do korisnika usluga.

Uspjeh reforme visokog obrazovanja ovisi o uspješnom menadžmentu, čija je odgovornost ključna. Najviši menadžment ostvaruje svoju ulogu u izgradnji motivacionog ambijenta za kvalitet u svakom segmentu sistema upravljanja ljudskim resursima. Odgovornost menadžmenta je u aktivnom uključivanju za razvoj i održavanje efikasnog i djelotvornog sistema upravljanja, kako bi se zadovoljile opšte i zajedničke potrebe pojedinaca i šire zajednice, s jedne strane i zainteresovanih zakonodavaca, vladinih odjeljenja i zaposlenih, s druge strane.

Promjene u visokom obrazovanju treba da budu usmjerene na napuštanje koncepta pasivnog posmatranja i razvijanju nove prakse upravljanja kvalitetom kroz stalna poboljšanja.

LITERATURA

- Delić E., Osmančević E., *Interno osiguranje kvaliteta u visokom obrazovanju*, Univerzitet u Tuzli, Tuzla, 2007.
- Đonlagić S., *Upravljanje transformacijskim procesima na bh. visokoškolskim institucijama u funkciji integracije u evropski prostor visokog obrazovanja*, Magistarski rad, Ekonomski fakultet u Tuzli, Tuzla, 2009.
- European University Association, European Association of Quality Assurance in Higher Education, *Embedding Quality Culture in Higher Education*, EUA asbl, Bruxelles, 2007.
- European University Association, *Institutional Evaluation Programme: A Strategic Tool for Change*, EUA asbl, Bruxelles, 2007

- Lewis G. Ralph, Smith H. Douglas, *Totalni kvalitet u visokom obrazovanju*, Biblioteka Obrazovanje i kvalitet, knjiga II, Beograd, 1998.
- Miličević Dž., *Koristi i izazovi uvođenja sistema kvaliteta u organe lokalne samouprave*, 5. Naučno-stručni skup sa međunarodnim učešćem «Kvalitet 2007», Neum, 2007.
- Perović M., Krivokapić Z., *Menadžment kvalitetom usluga*, Pobjeda, Podgorica, 2007.

PRIMJENA NOVIH TEHNOLOGIJA U KONTEKSTU IZLASKA IZ KRIZE I NOVOG EKONOMSKOG RAZVOJA

Zaim Buljubašić¹

¹dr.sc. Zaim Buljubašić, docent, BH TELECOM, RD TUZLA, e-mail: zaim.buljubasic@bhtelecom.ba

Ključne riječi: nove tehnologije, poslovni procesi, visoko stručna znanja, investicije, potrošnja, efikasnost, ekonomska kriza, ekonomski razvoj, zaposlenost.

SAŽETAK:

Za izlazak iz krize treba stvoriti dobre pretpostavke kvalitetnog novog ekonomskog razvoja stimulirajući kvalitetno investiranje uz povećanje stope uposlenosti i smanjenje svih vidova nepotrebne ili suvišne potrošnje, bez obzira da li se radilo o opštoj, javnoj, poslovnoj ili ličnoj potrošnji. To je moguće ostvariti samo povećanjem primjene znanja, povećanjem poslovne efikasnosti kroz povećanje efikasnosti poslovnih procesa, a to je moguće samo primjenom novih tehnologija i visokostručnih znanja iz svih oblasti.

Keywords: new technologies, business processes, high expertise, investment, consumption, efficiency, economic crises, economic development, employment

ABSTRACT:

To exit from the crisis should be created good quality assumptions for stimulation new economic development investments to increase quality employment rates and reducing all forms of unnecessary or redundant consumption, regardless of whether it was a general, public, bussiness or personal consumption. This is possible only by increasing the application of knowledge, increase business efficiency by increasing the efficiency of business processes, and it is only possible by applying new technologies and highly skilled knowledge in all areas.

UVOD

U uvodu ovog rada želi se prije svega istaći da tema ovog rada nije utvrđivanje i analiza uzroka nastanka aktualne ekonomske krize, nego prije svega definisanje parametara koji omogućavaju brži i bezbolniji izlazak iz nje, kao i definisanje bitnijih parametara koji bi trebali odrediti karakter budućeg ekonomskog razvoja. Ova napomena je bitna i treba je imati na umu prilikom čitanja i razrade ovog rada, kako bi se izbjegli eventualni pogrešni zaključci.

1. EFEKTI PRIMJENE NOVIH TEHNOLOGIJA

Na samom početku ovog rada bilo bi uputno se podsjetiti već usvojenih saznanja koja su empirijski potvrđena o velikom uticaju tehnoloških promjena na visinu stope privrednog rasta. Ne treba ići u daleku historiju kako bi se to ponovo i teorijski uobličilo, dovoljno je prisjetiti se modela rasta Roberta Solow-a, gdje je nedvosmisleno i egzaktno

dokazano da je intenzitet tehnoloških promjena u prošlom vijeku imao veći uticaj na stopu privrednog rasta, nego svi ostali faktori zajedno.¹ Ako se analizira zadnjih deset godina prošlog vijeka, takođe će se uočiti rekordna stopa privrednog rasta uz najmanju stopu nazaposlenosti i smanjenje stope inflacije, što se, takođe, može pripisati primjeni novih tehnologija. Ne treba ispustiti iz vida ni činjenicu da je faza uzleta bitno produžena što omogućava kategoriji privrednog razvoja stabilnija kretanja. Ovdje je bitno istaći, da primjenom novih tehnologija neće se izbjeći niti neutralisati privredni ciklusi, ali postoje ozbiljne naznake da bi oni mogli biti u izvjesnom smislu modificirani. Nove tehnologije u svim sferama djelatnosti od njihovog pronalaska do njihove primjene, znatno su skratile vrijeme, što u značajnijoj mjeri treba pripisati radikalnom razvoju IK tehnologija. Takođe, blagovremeno dobijene informacije stvaraju kreatorima i realizatorima pojedinih odluka (od menadžmenta pojedinih firmi do vlada pojedinih država) mogućnost pravovremenog poduzimanja odgovarajućih operativno-strateških poteza. Ono što je bitno zaključiti, je to da razvoj novih tehnologija i njihova primjena u kontekstu nove ekonomije se ne može poistovjetiti sa razvojem IK tehnologija. IK tehnologije su alat koji se koristi kao podrška i generički faktor razvoja drugih tehnologija, kao i razvoja ostalih naučnih disciplina. Već je rečeno da nova ekonomija čini jedan integralni skup i primjena različitih djelatnosti počevši od biotehnologije, genetičkog inženjeringa,

IK tehnologija, medicine, obrazovanja, e-uprave, e-poslovanja i mnoštva drugih disciplina koje doživljavaju svoj kvalitativni preobražaj, a sve u cilju zadovoljenja osnovnih zahtjeva nove ekonomije. Treba istaći da ima razmišljanja da cluster inovacije tehnoloških unapređenja, koje su u suštini pretpostavka nastanka i razvoja nove ekonomije ne idu očekivanim tempom. Tu se može slobodno postaviti pitanje, da li su očekivanja bila realna u relativno kratkom roku, te isto tako, da li je nova ekonomija i primjena novih tehnologija shvaćena kao ad hoc rješenja ili kontinualan proces. Nova ekonomija u svojoj suštini pretpostavlja drugačiji način poslovanja, drugačiju filozofiju (logiku) postojanja. Radi se o dinamičkoj kategoriji koja se razvija u različitim pravcima i različitim intenzitetom, a u suštini je prosperitetna jer stvara kod potrošača veći nivo zadovoljenja potreba (od osnovnih do specifičnih) i omogućuje stabilniji privredni razvoj. Kako je uticaj primjene novih tehnologija već dokazan, onda se može zaključiti da on u konceptu poslovanja nije stvoren, nego je dobio više na značaju intenzivirajući primjenu novih tehnologija u savremenom poslovanju. O pojavnim oblicima tih novih tehnologija već je nešto rečeno, ali koje forme će u budućnosti biti dominirajuće, sa sigurnošću se ne može znati. Izvjesno je da će razvoj IK tehnologija imati značajan uticaj na razvoj svih novih tehnologija i njenu primjenu, kao i na unapređenje rada sa svim sferama društvenog života. Zato i ne predstavlja nikakvo iznenađenje što je u današnje vrijeme svaki šesti dolar investiran u svijetu, ustvari, investiran u IK tehnologije. Prije nekoliko stotina godina razvijenost neke zemlje se mjerila razvijenošću poljoprivrede koja je uglavnom proizilazila kao rezultat raspoloživosti resursa kao što su zemlja, radna snaga, itd. Danas neutralni parametar u modernom shvatanju pojma ekonomske razvijenosti je stopa izdvajanja (ili obim) u naučno-istraživačke svrhe, u razvoj i primjenu novih tehnologija, kao i u procesu edukacije različitih oblika i formi. Jedan od principa novih ekonomija je fleksibilna proizvodnja po zahtjevu kupca, znači različitosti od proizvodnih tehnologija koje su standardizovane i krute u industrijskoj proizvodnji, što samo po sebi nameće permanentno uvođenje i inoviranje svih tehnoloških linija, kao i samih proizvoda. Da bi se potkrijepile navedene postavke, poslužiće nam slijedeća promišljanja: «Činjenica je da su se mnoge djelatnosti, u proteklom stoljeću, izgradile i razvile na telekomunikacijskim mogućnostima, a na tu komponentu otpada gotovo trećina američkog ekonomskog rasta u 1999 godini. Djelatnosti visoke tehnologije, također su imale važnu ulogu u poticanju proizvodnosti i obuzdavanju inflacije».² Takođe treba navesti da podaci koji su dosad prezentirani, kao i oni koji će biti u nastavku rada o obimu ulaganja u intelektualni, a prije svega u humani kapital, su ustvari direktno povezani sa ulaganjima u nove tehnologije i njihovu primjenu barem dobrim dijelom, dok drugi dio predstavlja usavršavanje u razvoju ostalih naučnih disciplina i ovladavanja novim tehnikama iz oblasti menadžmenta, organizacije, prava i drugih sfera ljudskog napredovanja.

1 Solow, R., Technical Change and Aggregate Production Function, Review of Economics and Statistics, August, 1957 g., (preuzeto od: Sekulović, M., Kitanović, D., Cvetanović, S., op. cit. str 214)

2 Stanić: Što je «nova ekonomija», časopis Hrvatska Ljevica, br. 57, 18.11.2003 godine, str

Sam proces edukacije ima osnovnu svrhu ovlađivanja novim znanjima i njihovoj primjeni u svakodnevnoj praksi. Izvjesno je da su ulaganja u nove tehnologije i u procesu osnovne i dodatne edukacije nadmašila ulaganja u sam materijalni proces proizvodnje. Dinamičan razvoj novih tehnologija bacio je sasvim novo svjetlo na ocjenu nivoa privredne razvijenosti pojedinih zemalja. Veliki je broj pokazatelja koji govore o tehnološkoj konkurentnosti neke zemlje. Među najpoznatijim svakako su:³

1. obim i struktura troškova istraživačko-razvojnog rada
2. naučno-istraživačka baza zemlje
3. obim i oblici transfera tehnologije
4. patenti i razvijenost proizvodnje i tržišta tehnologije
5. udio proizvoda novih tehnologija u svjetskom izvozu
6. tehnološki i trgovinski bilans zemlje

Tehnološke promjene su nesumljivo najznačajniji faktor privrednog rasta. Šta više, o kvalitetnom privrednom rastu, pogotovu u novoj ekonomiji, moguće je govoriti samo ukoliko je kompleks tehnoloških promjena njegov najvažniji generator. Cluster inovacija je kategorija koja najviše karakteriše novu ekonomiju, a to opet se može osloniti na promišljanja da «grupisanje inovacija predstavlja osnovnu polugu ekonomskog rasta».⁴

2. OBUČENOST KADROVA KAO BITAN PREDUSLOV PRELAZA U NOVU EKONOMIJU

Znanje je već danas važan resurs, a njegova će važnost u ovom stoljeću značajno rasti. Ekonomskim tretmanom znanja u vremenu treće tehnološke revolucije dobijaju obilježja prvorazrednih kapitalnih investicija. Izdaci povezani sa obavljanjem istraživačko-razvojnih aktivnosti sve se češće tretiraju kao najdirektniji troškovi proizvodnje. Već je rečeno da nova ekonomija pretpostavlja ambijent u kojem može nesmetano da djeluje i da se razvija društvo koje se najslikovitije opisuje kao «društvo znanja». Ako se uzmu u obzir osnovne karakteristike nove ekonomije, onda je sasvim jasno da njeno potpuno funkcionisanje pretpostavlja jednu kvalitetnu obučenost kadrova koji su spremni učiti i permanentno nadograđivati svoja znanja. To u suštini trebaju biti kreativni ljudi koji su i spremni i voljni uvijek tražiti nova rješenja. Međutim, stalno usavršavanje uposlenih, danas ne smije biti prepušteno enzuzijazmu pojedinca, nego mora biti (u uspješnim kompanijama i jeste) organizovan koncept koji će davati zaposlenicima dovoljno motiva da to učine. U principu, ti koncepti se ogledaju u :

- prihvatanju novouposlenih i njihovom uklapanju u kolektiv
- upoznavanju sa vrijednostima i ciljevima kompanije
- obučavanju do svih nivoa informatičke pismenosti koje određuje EU ili Svjetski forum za informaciju, (do sada imaju tri nivoa)
 - učenju stranih jezika
 - stručnoj specijalizaciji
 - treninzima, vorkshop-ovima
 - certificiranju znanja i realnom nagrađivanju
 - praćenju i raspoređivanju uposlenika naspram njihovih stručnih sposobnosti, ličnih afiniteta i angažmana
 - itd.

Postoji još mnoštvo formi pomoću kojih se preferira «doživotno učenje» od strane kompanije, jer samo na taj način kompanije mogu uvećavati svoju vrijednost i popravljati svoju tržišnu poziciju zadovoljenjem svih tržišnih zahtjeva. Istovremeno vrši se stalna edukacija i već uposlenih radnika, kao i menadžera svih nivoa. Dobar primjer

3 Kozomora J.: Tehnološka konkurentnost, Ekonomski fakultet, Beograd, 1994 godine, str 91

4 Schumpeter J.: Capitalism, Socialism and Democracy, Alen and Vawin, London, 1976 godine, str 154

opravdanosti edukacije svih zaposlenih daje Uljanik iz Pule, koji je tim postupkom uspio upoloviti vrijeme gradnje broda «Car Carrier». Takvih primjera se može dosta naći, ali u budućnosti to će biti praksa, a utrkanje će nastati samo u nalaženju boljih načina obučavanja ljudi, što za rezultat ima uvećanje intelektualnog kapitala. Važno je istaći, da savremeni trendovi pokazuju da uposlenici pored osnovnih specijalnosti moraju biti educirani i u komplementarnim djelatnostima, kako bi radom u timu timski duh se razvijao, a timski efekat jačao.

Ako se analiziraju trendovi u privredi razvijenih zemalja, veoma je lako zaključiti da se privredni rast sve više bazira na uslužnim djelatnostima, a sve manje na materijalnoj proizvodnji. Dakle, pravac kretanja je od materijalnog ka nematerijalnom stvaranju vrijednosti.

Bit modernog poslovanja (nove ekonomije) je da se strategija usmjeri ka stvaranju vrijednosti umjesto prema isključivoj kontroli troškova. U SAD su 1986. godine investicije u nematerijalnu imovinu prvi put premašile vrijednost fizičkih (materijalnih) sredstava, a u posljednjih 20-ak godina u SAD udio nematerijalnog sektora u bruto proizvodu povećao sa 50% na 85%.⁵ Cijela proizvodnja, «mjerena u tonama, u SAD je nešto malo veća od one prije 100 godina. Slični podaci su i za razvijene zemlje Evrope gdje su u prosjeku 65-70% cjelokupne djelatnosti uslužne djelatnosti».⁶ Ono što je smanjilo udio materijalne proizvodnje, je to da je i ta proizvodnja sama po sebi sve češće utemeljena na znanju, kao npr. kreativnost dizajna, poboljšani odnosi sa kupcima itd. Troškovi koji se temelje na znanju su uključeni sa 60% u vrijednosti automobila, ili 95% u vrijednosti mikročipova. To omogućuje automatizaciju, robotizaciju, odnosno, kompjutersko upravljanje proizvodnjom, dizajnom, prodajom itd. što, naravno, mogu opsluživati samo dobro obučeni ljudi. Takođe, se može uočiti trend konstantnog povećanja kvalifikacijske zahtjevnosti rada i nastanku «umnog radnika». Ovo je karakteristika sve većeg broja potencijalno intelektualnih firmi, kao i onih koje to nisu. Statistike takođe pokazuju trend stalnog smanjenja udjela neobrazovanih radnika u ukupnom radnom i radno sposobnom stanovništvu. Najbolji primjer za takva kretanja je primjer novog zapošljavanja u Velikoj Britaniji, gdje u 1979. godini najveći broj zaposlenih bio u zdravstvu (oko 2,5 miliona), u finansijskom sektoru (oko 1 milion), u poslovnom savjetovanju do 650 000.⁷ Prateći taj trend u narednim godinama uočljiv je porast i to značajan u oblasti IT tehnologija.

Globalizacijski procesi koji dijele svijet na dvije zone, na zonu razvoja i zonu stagnacije, presudno određuju položaj pojedinih zemalja, pa i njihov politički subjektivitet. «Zemlje koje ne uspiju u težnji da primijene razvojne resurse u razvoju savremenih tehnologija, neminovno zaostaju i postaju politički patuljci».⁸

«Paradigma znanja» (Knowledge Paradigm) ili «Perspektive znanja» (Knowledge Perspective) nova je perspektiva iz koje je pogled na svijet biznisa potpuno drugačiji. O razlozima i prednostima primjene svih vrsta novih tehnologija u procesu stvaranja novih znanja ne treba posebno analizirati, jer su vidljivi sami po sebi. Zemlje u razvoju, ukoliko žele da uhvate priključak sa razvijenim zemljama, moraju u najvećoj mogućoj mjeri afirmirati znanje kao najznačajniji resurs stabilnog i dinamičnog privrednog razvoja. Za razliku od klasične (materijalne) imovine, znanje se uvećava kada se dijeli i njegove su rezerve neograničene. Ove karakteristike promijenice način upravljanja znanjem. (KM). Upravljanje znanjem (Knowledge Management) se može definisati ovako: «Upravljanje znanjem zaposlenika, kupaca i organizacije i njegova primjena zbog ugradnje dodane vrijednosti u proizvode i usluge i realizacije konkurentne prednosti na tržištu».⁹ Kada se govori o znanju treba istaći da se ono može klasifikovati po različitim kriterijima, kao i da ima različitih tipova znanja. Tako se može reći da je znanje, ustvari, fluidna kombinacija iskustva, informacija i intuicije stručnjaka. Uslovno, može se govoriti o različitim kategorijama znanja:

- skriveno znanje
- eksplicitno znanje

Kad se govori o tipovima znanja onda se najčešće misli na:

- integrisano znanje u proizvode i procese

5 Jelčić, K., Upravljanje intelektualnim kapitalom, Centar za intelektualni kapital, 2001 godina, str 5

6 Jelčić, K., op. cit. str 5

7 Jelčić, op. cit. str 8

8 Vukšić, Bosilj: «Upravljanje znanjem i promjene poslovnih procesa», Ekonomski fakultet Zagreb, 2004 god, str8

9 Vukšić, Bosilj, op. cit. strana 7

- unutar organizacije / izvan organizacije
- zavisno / nezavisno od kreatora znanja ¹⁰

Slikovito bi znanje mogli promatrati, kao i odnose među pojedinim vrstama znanja, slijedećom matricom:

	Individualno	Organizacijsko
Eksplicitno	Informacija Činjenice Znanost	Baze podataka Sustavi i procedure Intelektualno vlasništvo
Skriveno	Vještina Intuicija Iskustvo	Organizacijske sposobnosti

SLIKA 1.: Vrste znanja

IZVOR: Vukšić, Bosilj, V.:op.cit.str.9

Koliko je značajna obučenost kadrova u uslovima nove ekonomije dovoljno pokazuju istraživanja da je 1997. godine u 1/3 preduzeća u SAD se sprovodila strategija preduzeća-upravljanje znanjem-, a već 1999. godine od 1000 najvećih kompanija (Fortune) 80% je primjenjivalo tu strategiju. Danas je veoma teško, ako je ikako i moguće, naći uspješnu firmu tržišno orijentisanu koja nema u svojoj organizacijskoj strukturi ugrađeno, a kroz različite strateške planove razvijenu kategoriju menadžera za upravljanje ljudskim resursima. Očigledno je čovjek danas postao primarni resurs proizvodnje sa svim svojim znanjima, vještinama, komunikacijama i mogućnošću sopstvenog usavršavanja. To nijedan drugi resurs ne može.

ZAKLJUČAK

Iz svega naprijed iznijetog i na bazi iskustava najuspješnijih kompanija nije teško zaključiti da budući razvoj u najvećoj mjeri je ovisan o primjeni novih tehnologija i novih znanja iz svih oblasti. Date su odgovarajuće kvantifikacije i ocjene efekata zakvog pristupa u definisanju odgovarajućih strategija. Nova tehnološka otkrića i njihova primjena, kao i primjena novih spoznaja iz sfere drugih naučnih disciplina učiniti će poslovne procese, upravljačke, pravne, socijalne i druge društvene procese efikasnijim, transparentnijim, legalnijim, sistemski uredjenim što će za efekat imati povećanje njihove učinkovitosti, kao i opštem porastu konkurentnosti.

Posebnu pažnju treba posvetiti konstantnom educiranju svih uposlenih kroz različite forme; edukacijom u zvaničnim obrazovnim institucijama, seminare, edukacijske treninge, kao i dinamična razmjena ideja o unapredjenju poslovnih procesa.

¹⁰ Vukšić, Bosilj, V., op. cit. str 8

LITERATURA

1. Adams E., Willets K.J., **The lean comunitations provider**, Mc Graw Hill, 1996 g.
2. Altay S., **The Development of Telecommunications in Turkey**, London, 1999 g.
3. Andertsch D.B, Welfens P.J.J., **The New Economy and Economic Growth in Europe And the US**, Hardeover, 2002 godine
4. Arestis P., Baddeley M., McCombie J., **Globalisation, Regionalism and Economic Activity**, MPG Books Ltd, Bodmin, 2003 g.
5. Barfield C.E., Internet, **Economic Growth and Globalization**, Hardcover, 2003 g.
6. Begtić, H. R., **Upravljanje poslovnim marketingom**, Ekonomski fakultet Tuzla, 1995 g.
7. Begtić, H. R., **Upravljanje procesima razmjene proizvoda i usluga**, Ekonomski institut Tuzla, 2003. g.
8. Bernardo L. F. L., **The Liberalization of Portuguese Telecommunications Market**, Portugal, 1999.g
9. Bučan J., **Novi telecom svijet**, komunikacije, novembar 2003g.
10. Bjelica M., **Hrvatske telekomunikacije**, Zagreb, 1999 g.
11. Bohatinski J., „**E-poslovanje udvostručuje produktivnost**“, poslovni svijet, Zagreb 2003g.
12. Bošnjak I., **Tehnologija telekomunikacijskog prometa**, Fakultet prometnih znanosti, Zagreb, 1997
13. Castels C., **Umreženo društvo, I i II Golden Marketing**, Zagreb, 2001 g.
14. Cvetanović S., **Teorija i politika privrednog razvoja**, Izdavačka Jedinica univerziteta u Nišu, II izdanje 2000 g.

INTERNET MREŽNA KOMUNIKACIJA KAO SREDSTVO ZA UANPREĐENJE EFIKASNOSTI UKUPNE POSLOVNE KOMUNIKACIJE

INTERNET NETWORK COMMUNICATION AS A MEAN FOR IMPROVING EFFICIENCY OF OVERALL BUSINESS COMMUNICATION

Edin Osmanbegović¹

¹ dr.sc. Edin Osmanbegović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

Key words: Internet communication, individualization, web log, cookies, hidden-pixel, registracija, e-mail log, istorija transakcija

ABSTRACT

Computer network communication assumes exchange of digital content among individual users, individual and group users, and among group users of the network. In this context communication value of the computer network is a rather important parameter in business communications, with a particular insight in Internet as a global computer network.

Powerful support and flexibility of digital technologies which allow rapid process of data warehousing and processing of big amount of data have made an influence on intensive application of personalization in Internet communications. In fact, Internet is a technological foundation of personalization. Networking allow to learn, track and save the knowledge of preferences of individuals through the time.

In this paper there are presented aspects of network communication and personalization of Internet communications. Particular accent is given on possibilities of usage of Internet network communication and personalization within of service enterprises in Bosnia and Herzegovina. Because of the size of research field, enterprises within of finances and real estate, and business services are taken in consideration.

Ključne riječi: Internet komunikacija, individualizacija, web log, cookies, hidden-pixel, registracija, e-mail log, istorija transakcija

Abstrakt

Mrežna računarska komunikacija podrazumjeva mogućnost razmjene digitalnog sadržaja između svih individualnih korisnika mreže, individualnih korisnika i grupa, kao i između grupa unutar računarske mreže. U ovom kontekstu komunikacijska vrijednost računarske mreže jeste parametar od posebne važnosti u poslovnim komunikacijama, posebno uzimajući u razmatranje Internet kao globalnu računarsku mrežu.

Snažna podrška i fleksibilnost digitalnih tehnologija koje omogućavaju brz proces pohranjivanja i obrade velike količine podataka su uticale i na intenzivnu primjenu personalizacije u Internet komunikacijama. Internet je u stvari tehnološki stub na koji je naslonjena personalizacija. Umrežavanje omogućava da se uči, prati i pohranjuje znanje

o preferencijama pojedinaca kroz vrijeme.

U ovom radu su predstavljeni aspekti mrežne komunikacije i personalizacije komunikacija na Internetu, sa posebnim osvrtom na mogućnosti korištenja Internet komunikacija i personalizacije u uslužnim preduzećima u Bosni i Hercegovini, gdje su zbog obima istraživačkog zahvata obuhvaćena preduzeća u sektoru usluga iz oblasti finansijskog posredovanja, i oblasti poslovanja nekretninama, iznajmljivanja i poslovnih usluga.

UVOD

Jedna od osnovnih odrednica Interneta jeste komunikacija putem mreže, što upućuje da je umrežavanje pojedinaca i organizacija bitan uslov za mogućnost komuniciranja putem Interneta. Dakle, Internet komunikacija zahtjeva sposobnost umrežavanja i sposobnost mrežnog komuniciranja.

Tehnologija je jedan od najznačajnijih pokretača ekonomskog rasta i promjena u društvu, i njena uloga se neprestano povećava. Kroz istoriju, najveći značaj i uticaj na civilizaciju su imali momenti poput onih kada je čovek uspio da ovlada vatrom, izmislio plug u srednjem vijeku ili kada je izmišljena parna mašina koja je dovela do industrijske revolucije i promijenila način na koji se dobra proizvode, distribuiraju i troše.¹ U modernom svijetu jednu od bitnih pokretačkih snaga ekonomskog razvoja predstavlja velika količina digitalnih podataka i informacija proizvedenih i pohranjenih u elektronskom obliku, od koji je veliki dio nalazi dostupan na Internetu.

Nove tehnologije i komunikacije su postale dio svakodnevnice i snažno utiču na razvoj modernog društva. Internet kao globalna računarska mreža i komunikacijski medij postao je sve prisutan u svim slojevima savremenog društva, prije svega, kroz intenzivno snižavanje cijene informacijsko-komunikacijske tehnologije u posljednjih dvije decenije. Posljedica ovoga trenda je 1.668.870.408² korisnika Interneta.

Dolazi se do fundamentalne tvrdnje: Internet nije samo tehnologija³. On je način komunikacije za skoro 25% stanovnika Zemlje. Ovakav razvoj ima za posljedicu da je Internet, kao globalna računarska mreža, postao veoma snažan socijalni fenomen.

Bitna karakteristika bilo koje mreže, pa tako i računarske, jeste broj ostvarivih komunikacija. Broj korisnika mreže je, karakteristika koja joj daje stvarnu vrijednost. Veza između veličine mreže i njene vrijednosti je definisana Metcalfeovim zakonom, koji kaže da se vrijednost mreže povećava kvadratno u odnosu na broj korisnika mreže (n^2), gdje je n broj korisnika. Stvarna komunikacijska vrijednost mreže je broj dijagonala do ostalih čvorova mreže i iznosi⁴:

$$V = n*(n-1)/2.$$

Čak i mala mreža od 100 korisnika ima veliku vrijednost i ona iznosi $100 \times 99 / 2 = 4950$ konverzacija. Naravno, ovdje je data teorijska vrijednost mreže, koja pretpostavlja da će svi korisnici međusobno komunicirati i da je upotrebn

1 „Mada se obično misli da u „eri znanja“ najdublje promjene nastaju u fazi *proizvodnje* (nove proizvodne tehnologije, nove metode upravljanja, novi načini organizovanja itd.), ništa manje nisu zahvaćene i ostale faze ekonomske reprodukcije, a posebno faza *razmjene* (elektronsko trgovanje, virtualne trgovine, virtualna distribucija i sl.) i prije svega faza *potrošnje*. Dovoljno je samo podsjetiti da se npr. u fazi potrošnje dešavaju i takve promjene koje utiču na ukupne obrasce ponašanja velikih društvenih grupa (omladine, penzionera, profesija, rekreativaca itd.), jer one postaju pažljivo odabrane ciljane grupe i „meta“ medijski agresivnih promocija.“, Pokrajac S., (2000), *Tranzicija i tehnologija*, Topy, Beograd, str. 160

2 Internetworldstats, <http://www.internetworldstats.com>, 2009.

3 Hanson W., (2000), *Principles of Internet Marketing*, South-West. College Pbl, Cincinnati, str. 62

4 Wikipedia, *Metcalfe's law*, http://en.wikipedia.org/wiki/Metcalfe's_Law, 2006.

vrijednost razmjenjenih ili traženih informacija su svim slučajevima barem približno jednaka.

Dakle svaki član mreže ima svoju individualnu vrijednost koja se izražava brojem ostvarivih mrežnih komunikacija. Ovo je korist koju pojedinac stiče pristupom mreži. Navedeno se u potpunosti odnosi i na organizacije, obzirom da su i one na mreži predstavljene kao pojedinačni čvorovi mreže. Dakle, može se primijetiti da je u marketinškom potencijalu, vrijednost računarske mreže direktno proporcionalna njenoj marketinškoj vrijednosti.

Kako se u procesu marketinga, ili u ovom slučaju Internet marketinga, organizacije obraćaju individualnim potrošačima ali i homogenim grupama potrošača važno je razmotriti i grupnu vrijednost mreže, jer je ona faktor koji snažno utiče na vrijednost mrežne komunikacije, a time i na vrijednost ukupnih aktivnosti na mreži. Grupna vrijednost mreže se može izraziti kao zbir pojedinačnih vrijednosti članova neke grupe i data je u sljedećoj formuli:

$$\text{Grupna vrijednost mreže} = \Sigma(\text{Pojedinačna vrijednost mreže})$$

Uočljivo je da grupna vrijednost mreže raste znatno brže od pojedinačne vrijednosti članova određene grupe. U mrežama sa malim brojem članova grupna je približna pojedinačnoj vrijednosti svakoga člana mreže. Ekspanzijom mreže veoma vrzo raste njena grupna vrijednost.

U slučaju razvoja Internet komunikacija, kao i kod razvoja bilo koje druge tehnologije, nemoguće je predvidjeti sve društvene posljedice toga razvoja. Društvenoj zajednici je potrebno vrijeme da razvije pravila kojima će se suprotstaviti zloupotrebama i kojima će eliminisati probleme nastale razvojem tehnologije.

Generalno gledano, svako ko je konektovan na Internet ima mogućnost korištenja potencijala Interneta i kao izvora poslovnih podataka, ali i kao mrežnog medija. Umrežavanje predstavlja sinonim za mrežnu komunikaciju. Zbog toga se Internet komunikacija može posmatrati kao umrežavanje pojedinaca i organizacija u cilju ostvarivanja razmjene i zadovoljenja interesa.

1. INDIVIDUALIZACIJA INTERNET KOMUNIKACIJE

Iako mrežno okruženje omogućava masovnu komunikaciju sa velikim brojem subjekata, bitna karakteristika okruženja Interneta je mogućnost individualizacije mrežne komunikacije. U suštini, individualizacija je dominantno direktna posljedica primjene računarskih i internetskih tehnologija u savremenom poslovanju. Ona ne bi bila moguća bez snažne podrške i fleksibilnosti digitalnih tehnologija koje omogućavaju brz proces pohranjivanja i obrade velike količine podataka. To je u stvari tehnološki stub na koji je naslonjena personalizacija. Umrežavanje omogućava da se uči, prati i pohranjuje znanje o preferencijama pojedinaca kroz vrijeme. Karakteristike Interneta koje su bitno uticale na intenzivnu upotrebu personalizacije su otvorenost i niska cijena upotrebe mreže. Na taj način personalizacija je prestala biti skupa širenjem Interneta.

Personalizacija omogućava organizacijama intenzivno usavršavanje tehnika u interakcijama direktnog marketinga na Internetu. Individualizacija je, prije svega, omogućena tehnološkim napretkom Internet komunikacije, odnosno mogućnošću praćenja i pohranjivanja podataka o svakom pojedinačnom korisniku Interneta. Naime, svaki korisnik Interneta se prilikom konektiranja na mrežu mora prijaviti sa svojim jedinstvenim podacima za logiranje, dakle, svaki korisnik je unikatno prepoznatljiv. Nevedeni proces se naziva autentifikacija korisnika mreže. Ovo izaziva kontroverze zbog strahovanja od narušavanja privatnosti i zloupotrebe individualnih podataka. U slučaju razvoja Internet komunikacija, kao i kod razvoja bilo koje druge tehnologije, nemoguće je predvidjeti sve društvene posljedice toga razvoja. Društvenoj zajednici je potrebno vrijeme da razvije pravila kojima će se suprotstaviti zloupotrebama i

kojima će eliminisati probleme nastale razvojem tehnologije.

Internet marketing komunikacija je bitno uslovljena tehnološkim mogućnostima Interneta i jedan od najbitnijih principa u Internet komunikaciji jeste provoditi stroge mjere zaštite identiteta pojedinaca na mreži. Dakle, individualizacija mora biti ostvarena pouzdanom autentifikacijom korisnika.

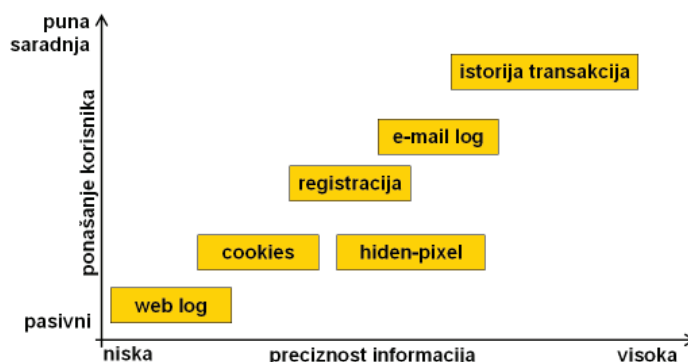
Sljedeći korak u mrežnoj komunikacije je prikupljanje znanja o pojedincu na mreži. Na primjer, kada se korisnik logira na neki web sajt tada se u najjednostavnijem procesu njegovog praćenja mogu prikupljati podaci o vremenu provedenom na pojedinim stranicama toga web sajta. Međutim, u složenijem procesu praćenja se mogu, na osnovu sadržaja posjećenih web stranica, tom korisniku već unaprijed predlagati robe ili usluge zasnovane na informacijama o prethodnim posjetama sajtu. Autentifikacijom korisnika se omogućava pohranjivanje njegovih akcija na sajtu kao i stalno učenje o navikama toga korisnika.

Naredni korak u prikupljanju informacija je upotreba programa koji se zove cookies. Tipična uloga cookies-a je da stalno prati korisnika za vrijeme cijele posjete sajtu, i da podatke o svim tim posjetama pohranjuje. Podaci o akcijama na web sajtu se pridružuju svakom tom korisniku i time se omogućava stvaranje korisničkog profila navedenog posjetioca određenog web sajta. Kada taj korisnik sljedeći puta posjeti navedeni web sajt, tada se na tom sajtu pročitaju podaci iz cookie-a i pronađu podaci o korisniku u bazi podataka koji bivaju ažurirani najnovijom posjetom i praćenjem ponašanja korisnika na sajtu.

Treći korak u individualizaciji Internet komunikacija je upotreba programa hidden-pixel. Ovo je metod praćenja korisnika na više sajtova, praktično kao multi-cookies mogućnosti. Ova alternativa je primjenjiva u slučajevima kada neka organizacija ima više web sajtova ili kada se želi pratiti ponašanje korisnika mreže na sajtovima konkurencije ili partnerskih organizacija.

Registracija korisnika na određeni web sajt i kreiranje ID profila toga korisnika sa korisničkim imenom i passwordom je sljedeći korak u praćenju korisnika mreže. Ovakav način praćenja korisnika je pouzdaniji nego praćenje cookiesima ili hidden-pixelima zbog eliminiranja mogućnosti dvostrukog ili višestrukog ponavljanja podataka o istoj posjeti nekom sajtu. Pored navedenog tu je i e-mail log metoda koja funkcioniira identično kao i registracija. Osnovni nedostatak navedenih metoda jesu podaci koje korisnik upisuje u svoj korisnički profil prilikom same registracije na određeni web sajt ili na e-mail log. U ovom slučaju korisnici mogu slučajno ili namjerno dati pogrešne demografske podatke ili podatke o identitetu.

Potpuna autentifikacija korisnika se može postići njihovom registracijom za proces obavljanja transakcija. Naime, u ovom slučaju se o nekom korisniku pohranjuju informacije sa njegove kreditne kartice koja će se kasnije koristiti u procesu plaćanja putem Interneta. Na ovaj način može se pratiti puna istorija svih posjeta web sajtu i svih transakcija koje je neki korisnik imao. Na Slici 1. je dat prikaz mogućeg praćenja korisnika nekoga web sajta.



Slika 1. Prikaz mogućeg praćenja korisnika web sajta⁵

Stalna evolucija i razvoj identifikacijskih tehnologija pomjeraju korisnike na ljestvici preciznosti informacija ka višim nivoima. Ovaj proces ima za posljedicu stanovite koristi ali i nedostatke. Koristi uključuju mogućnost izrade personaliziranih web sajtova, pristup informacijama registracije korisnika, jednostavnost obavljanja transakcija, i sl. Nedostaci se ogledaju u mogućnosti gubljenja personalnih podataka korisnika sajta.

Individualizacija učesnika u Internet marketing komunikaciji omogućava presonaliziran pristup potrošačima u procesu Internet marketinga. Iz navedenog proizilazi da sve aktivnosti Internet marketinga neke organizacije trebaju da reflektiraju specifične potrebe i želje svakog individualnog potrošača. Nove tehnologije svojom niskom cijenom upotrebe omogućavaju individualno-baziran pristup u Internet marketing procesu. Interakcija sa potrošačima omogućava produbljenje relacije sa njima, a to znači izgradnju sistema komunikacija sa potrošačima kojoj će oni moći jednostavno pristupiti, i koja će zadovoljiti njihova očekivanja. Individualizacija dalje omogućava mjerenje profitabilnosti i značaja svakog potrošača pojedinačno.

2. CJENOVNI ASPEKT INTERNET KOMUNIKACIJE

Danas je veoma čest slučaj da preduzeća, korištenjem baza podataka, prilagođavaju ili personaliziraju svoje web sajtove prema svakom pojedinom potrošaču. Praćenjem kupovnih navika potrošača, kao i njihovih navika kretanja na web sajtu moguće je potpuno personalizirati početnu stranicu sajta za svakoga potrošača. Povećanje prodaje i profita putem personalizacije web sajta može dosta jednostavno biti provjereno. Naime, dokazano je da personalizacija kao marketinški pristup daje efekte u povećanju prodaje i profita. Međutim, sama personalizacija Internet komunikacija ima svoju cijenu. Dakle, efekat personalizacije u Internet marketingu je potrebno posmatrati kroz njenu cijenu.

Preduzeće može, na primjer, formirati kontrolnu grupu potrošača koja obuhvata 20% od ukupnog broja potrošača, i za tu grupu ponuditi standardiziran, odnosno, nepersonaliziran web sajt. Ostalih 80% potrošača će činiti testnu grupu i za njih će se kreirati personalizirani pristupi web sajtu. Korist od personalizacije se može provjeriti u dosta kratkom periodu vremena, jedna ili nekoliko sedmica, time što će se porediti prodaja za ove dvije grupe potrošača. Ako je prosječna prodaja potrošačima testne grupe veća tada je personalizacija i uticala na povećanje prodaje i profita, i sam efekat može biti veoma precizno mjeren.

Neka se testna grupa potrošača označi kao Pt, kontrolna grupa kao Pk, a ukupan broj potrošača kao Pu. Prodaja

⁵ Hanson W., Kalyanan K., *Internet Marketing & E-Commerce*, Thomson South-Western, Mason, Ohio, 2007., str. 136

testnoj grupi se može označiti kao Q_t , prodaja kontrolnoj grupi kao Q_k , a ukupna prodaja kao Q_u . Pojedinačna prodaja potrošačima testne grupe se može označiti kao Q_{pt} , pojedinačna prodaja potrošačima kontrolne grupe kao Q_{pk} , a ukupna pojedinačna prodaja kao Q_{pu} . Konačno, neka cijena personalizacije web sajta iznosi Q , a pojedinačna cijena personalizacije Q_p .

Tada se mogu postaviti sljedeće relacije:

$$Q_{pt} = Q_t / P_t$$

$$Q_{pk} = Q_k / P_k$$

Pojedinačna cijena personalizacije se može izraziti kao

$$Q_p = Q / P_u$$

Tada se dobit od personalizacije web sajta po pojedinom potrošaču može izraziti kao

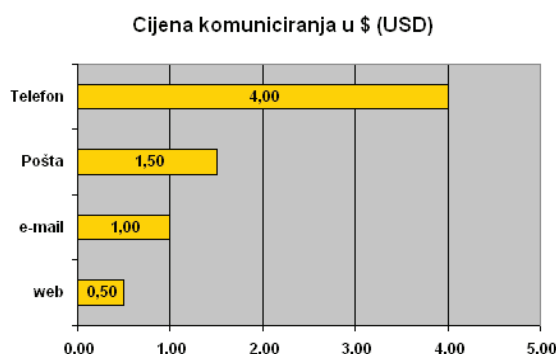
$$D_p = (Q_{pt} - Q_{pk}) - Q_p$$

Dobit od personalizacije je pozitivna ako je razlika pojedinačne prodaje potrošačima testne grupe i pojedinačne prodaje potrošačima kontrolne veća od pojedinačne cijene personalizacije.

Uz prethodno navedene činjenice se može zaključiti da jedinična cijena formiranja baza podataka u Internet marketingu opada sa brojem potrošača, te je dobit personalizacije pozitivnija.

Također, korištenjem Interneta moguće je testiranje vršiti u periodu od par sedmica i odmah imati pokazatelje cijene personalizacije određenog web sajta, odnosno i pokazatelje cijene formiranja baza podataka. Dakle, moguće je provoditi testiranje mnogo češće i sa tačnijim rezultatima, nego kod offline database marketinga.

Jedna od najvažnijih promjena korištenja Interneta u formiranju baza podataka se desila u komunikaciji sa potrošačima. Korištenjem offline baza podataka marketari su periodično mogli komunicirati sa potrošačima. Online komunikacija omogućava interakciju sa potrošačima u realnom vremenu i efikasno u pogledu cijene komunikacije. Veoma je niska cijena slanja e-maila potrošačima. Personalizacija se odvija automatizirano bez akcije uposlenika. Također povratna informacija od potrošača ima nisku cijenu. Prema mnogim istraživanjima cijena komunikacije koristeći Internet servise je značajno niža od korištenja telefona ili tradicionalnog poštanskog servisa. Na Dijagramu 1. je dato poređenje jedinične cijene upotrebe marketinškog komuniciranja različitim servisima.



Dijagram 1. Cijena uporedbe kanala direktnog marketinga⁶

⁶ Hughes A. M., *How the Web Has Changed Database Marketing*, Database marketing Institute, 2008., <http://www.dbmarketing.com/articles/Art200.htm>

Dakle, uočljivo je da je cijena korištenja e-maila znatno niža od telefonske ili poštanske komunikacije, a da je cijena web komuniciranja još dodatno dva puta niža. Uz cjenovne koristi postoji još nekoliko uticajnih faktora na korištenje database Internet marketinga.

Potrošači preferiraju ovaj vid komuniciranja zbog mogućnosti potpune personalizacije. Također, potrošači ne moraju čekati na uspostavljanje veze i pronalazak odgovarajuće osobe kao kod telefonske komunikacije. Internet konekciju je moguće uspostaviti u bilo koje doba dana. Potrošači mogu štampati potvrdu svoje narudžbe, a mogu dobiti i e-mail potvrdu porudžbe. Korištenjem weba potrošači se konektuju direktno na bazu podataka u koju se pohranjuju podaci u potrošački profil. Navedeni faktori u konačnici su usmjereni na unapređenje predkupovnih, kupovnih i postkupovnih usluga potrošačima.

Dakle, korištenje Interneta u formiranju marketinških baza podataka je cjenovno veoma efikasno. Izbjegava se mnogo skuplji kanal komuniciranja telefonom, kao i offline komuniciranje poštanskim servisom. Također, sistem je otvoren za korištenje 24 sata dnevno 7 dana u sedmici. Nakon implementiranja sistema Internet database marketinga dalji troškovi korištenja i održavanja sistema su veoma niski, i za preduzeća i za potrošače. Međutim, iako su evidentne troškovne i druge prednosti još uvijek je Internet database marketing nedovoljno eksploatisan kanal marketinške komunikacije.

Može se zaključiti da je formiranje baza podataka u Internet marketingu proces koji se dešava online u realnom vremenu i time marketarima nudi pogodnost pravovremenog reagovanja u marketinškom procesu. Dalje, cijena implementacije i korištenje sistema database marketinga je znatno niža nego drugi kanali marketinške komunikacije. Zbog ovakvih osobina za očekivati je značajan trend porasta upotrebe baza podataka u Internet marketinškim aktivnostima.

3. KORIŠTENJA INTERNET KOMUNICIJE U USLUŽNIM PREDUZEĆIMA U BIH

Nepostojanje prethodnih istraživanja u domenu korištenja Interneta u marketinškim procesima u Bosni i Hercegovini uzrokuje nemogućnost poređenja takvih rezultata sa kasnijim istraživanjima, kao i nemogućnost korigovanja prethodnih stavova. Također, zbog obimnosti i kompleksnosti istraživačkog zahvata, istraživanjem su obuhvaćena preduzeća u sektoru usluga iz oblasti finansijskog posredovanja, i oblasti poslovanja nekretninama, iznajmljivanja i poslovnih usluga.

Istraživanje je obavljeno u periodu maj – novembar 2008. godine obavljeno je istraživanje u sektoru usluga iz oblasti finansijskog posredovanja, i oblasti poslovanja nekretninama, iznajmljivanja i poslovnih usluga na uzorku od 123 uslužna preduzeća iz pomenutih oblasti. Za istraživanje je korištena baza poslovnih subjekata Privredne komore Federacije Bosne i Hercegovine za Tuzlanski kanton.

Istraživanjem je utvrđeno da od 123 uslužna preduzeća njih 71. odnosno 57,62%. posjeduje Internet konekciju. Prosječna dužina korištenja Interneta u ispitivanim uslužnim preduzećima je 3,87 godine. Od toga 11 preduzeća, ili 15,49%, koristi Internet manje od jednu godinu, dok 32 preduzeća, ili 45,07%, koristi Internet duže od 4 godine.

Pored korištenja Internet u vanjskoj komunikaciji, bitan faktor unapređenja efikasnosti komunikacija unutar preduzeća jeste korištenje lokalnih računarskih mreža. Istraživanjem je utvrđeno da 59,15% preduzeća koja koriste Internet istovremeno koristi i lokalnu računarsku mrežu za unurtašnju komunikaciju, dok je taj procenat u preduzećima bez Interneta tek 9,62%.

Istraživanje Internet komunikacije putem elektronske pošte pokazalo je da većina preduzeća, tj. njih 70,42% komunicira sa manje od 30% svojih klijenata. Ukupno 18,31% preduzeća komunicira elektronskom poštom sa 30% - 60% klijenata, a tak njih 11,27% komunicira elektronskom poštom sa većinom svojih klijenata, tj. preko 60%. Dakle, prisutan je vrlo nizak nivo korištenja servisa elektronske pošte u Internet marketniškoj komunikaciji.

Korištenja mailing listi kupaca kao neophodnog faktora za organizirano korištenje servisa elektronske pošte u Internet komunikaciji pokazuje da 34,15% preduzeća posjeduje djelimičnu mailing listu svojih klijenata. Većina istraživanih preduzeća, tj. njih 65,85%, ne posjeduje mailing listu, odnosno ne posjeduje mogućnost sistematskog korištenja servisa elektronske pošte.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Može se reći da pokazatelji o umreženosti računara u ispitivanim preduzećima upućuju na zaključak da se ne koriste u dovoljnoj i potrebnoj mjeri mogućnosti interne mrežne komunikacije u cilju povećavanja vrijednosti mreže, ubrzanja komunikacije i snižavanja njene cijene, povećanja efikasnosti rada sa podacima.

Također se može zaključiti da je prisutan nizak stepen individualizacije komunikacije sa potrošačima u komunikaciji putem servisa elektronske pošte. U samo 11,27% ispitivanih preduzeća se komunicira sa preko polovine klijenata. Dakle, potrebno je znatno unaprijediti korištenje navedenog servisa Interneta.

Individualizirana i personalizirana komunikacija sa stanovišta zastupljenosti i funkcionalosti web sajtova u istraživanim uslužnim preduzećima je veoma malo zastupljena. Empirijska istraživanja su pokazala da je posmatranim preduzećima u BiH 29% penetracija web sajtova i gotovo isključivo su zastupljeni statični web sajtovi sa vrlo malim mogućnostima dvosmjerne razmjene informacionog sadržaja, sa ograničenim mogućnostima identifikacije posjetilaca putem tehnike web loga, cookiesa i hidden-pixela. Dakle, personalizaciju kao resurs za unapređenje poslovanja preduzeća potrebno je znatno unaprijediti.

Ukupno se može reći da nisu u nedovoljnoj mjeri iskorišteni potencijali mrežne komunikacije sa klijentima, kao i njen cjenovni aspekt, u smislu povećanja efikasnosti marketinške, i ukupne poslovne komunikacije unutar i izvan preduzeća.

LITERATURA

1. Hanson W., Kalyanan K., *Internet Marketing & E-Commerce*, Thomson South-Western, Mason, Ohio, 2007.
2. Hanson W., *Principles of Internet Marketing*, South-West. College Pbl, Cincinnati, 2000.
3. Hughes A. M., *How the Web Has Changed Database Marketing*, Database marketing Institute, 2008., <http://www.dbmarketing.com/articles/Art200.htm>

4. Internetworldstats, <http://www.internetworldstats.com>, 2009.
5. Pokrajac S., *Tranzicija i tehnologija*, Topy, Beograd, 2000.
6. Wikipedia, *Metcalfe's law*, http://en.wikipedia.org/wiki/Metcalfe's_Law, 2006.

UPRAVLJANJE INFORMACIJAMA I ZNANJEM U MULTIKULTURALNOJ ORGANIZACIJI

MANAGING INFORMATION AND KNOWLEDGE IN MULTICULTURAL ORGANIZATION

Lejla Terzić¹

¹mr.sc. Lejla Terzić, asistent, Ekonomski fakultet, Studentska 11, Brčko, BiH, lejla_terzic2005@yahoo.com

Ključne riječi: Informacija, Globalna ekonomska kriza, Multikulturalna organizacija, Upravljanje, Znanje

REZIME

U uslovima globalne ekonomske krize, organizacije prepoznaju značaj informacija i znanja kao sredstava za postizanje ili održavanje konkurentske prednosti.

Cilj rada je istražiti novi pristup upravljanja informacijama i znanjem, koji zavisi od uspješne koordiniranosti ljudi, kulture, raznolikosti, organizacionih procesa i informacione tehnologije.

U prošlom periodu problem je bio pribaviti dovoljno informacija ali sada je problem identifikacija i upravljanje informacijama i znanjem u kritičnim uslovima. Mnoge multikulturalne organizacije su primarno fokusirane na znanje. Informacije se zasnivaju na podacima, znanje na podacima i informacijama. Znanje se ne zasniva na bazama podataka ili informacionoj tehnologiji. Ono se zasniva na upravljanju aktivom znanja: kreiranjem, smještajem, zaštitom, dijeljenjem i upotrebom znanja u uslovima krize. S obzirom na to da je znanje osnova svih kompetencija, njegovo priznavanje, kreiranje, primjena i upravljanje bi trebali biti kritični faktori uspjeha u postizanju konkurentske prednosti.

Keywords: Global economic crisis, Information, Knowledge, Managing, Multicultural organization.

ABSTRACT

In the environment of a global economic crisis, organizations are recognizing the importance of information and knowledge as a means of gaining or sustaining competitive advantage.

This paper explores the new approach of managing information and knowledge, which depends on a successful coordination of issues such as people, culture, diversity, organizational processes and information technology. In the past, finding enough information presented a problem, but the present-day problem is to identify and manage the mission-critical information and knowledge. A large number of multicultural organizations are primarily knowledge focused. Information builds on data, knowledge builds on both the data and information. It does not focus on databases or information technology. Its concern is with managing its knowledge assets: creating, storing, protecting, disseminating and using knowledge in the period of crisis. Since knowledge is the most basic of all competencies, its recognition, creation, application and management should be a critical success factor for attainment of a competitive advantage.

1. UVOD

Upravljanje informacijama i znanjem su osnova savremenog shvatanja upravljanja organizacijom. Organizacije koje uspijevaju upravljati svojim podacima, informacijama i znanjem su uspješnije i performantije od konkurencije.

Organizovanje obuhvata uspostavljanje cjelishodne strukture uloga kroz određivanje aktivnosti neophodnih za postizanje ciljeva organizacije i njenih dijelova, grupisanje tih aktivnosti, delegiranje autoriteta za njihovo obavljanje i obezbjeđivanje koordinacije autoriteta i informacionih veza u organizacionoj strukturi.

Dva ključna procesa upravljanja informacijama i znanjem u multikulturalnoj organizaciji su proizvodjenje i integrisanje novih informacija i znanja.

Multikulturalnu organizaciju čini raznolikost u smislu spola, rase, nacionalnosti, vjere, starosti i specijalizacije. Raznolikost je varijacija društvenih i kulturnih identiteta među ljudima koji zajedno egzistiraju u globalnom okruženju.

2. UPRAVLJANJE INFORMACIJAMA

Upravljanje informacijama¹ je proces podržan informaciono-komunikacionom tehnologijom planiranja, organizovanja, koordinisanja i kontrolisanja aktivnosti: ispitivanja i identifikovanja korisničkih potreba za informacijama, pronalaženja i ocjenjivanja izvora potrebnih informacija, akvizicije informacija, organizovanja i skladištenja informacija, sintetizovanja informacija u željene informacione proizvode ili usluge, obučavanje korisnika za efektivno i efikasno korišćenje informacionim proizvodima, uslugama i sistemima, određivanje najpodesnije vizualizacije i prezentacije informacija, distribuiranja informacija i adekvatnog korišćenja informacija.

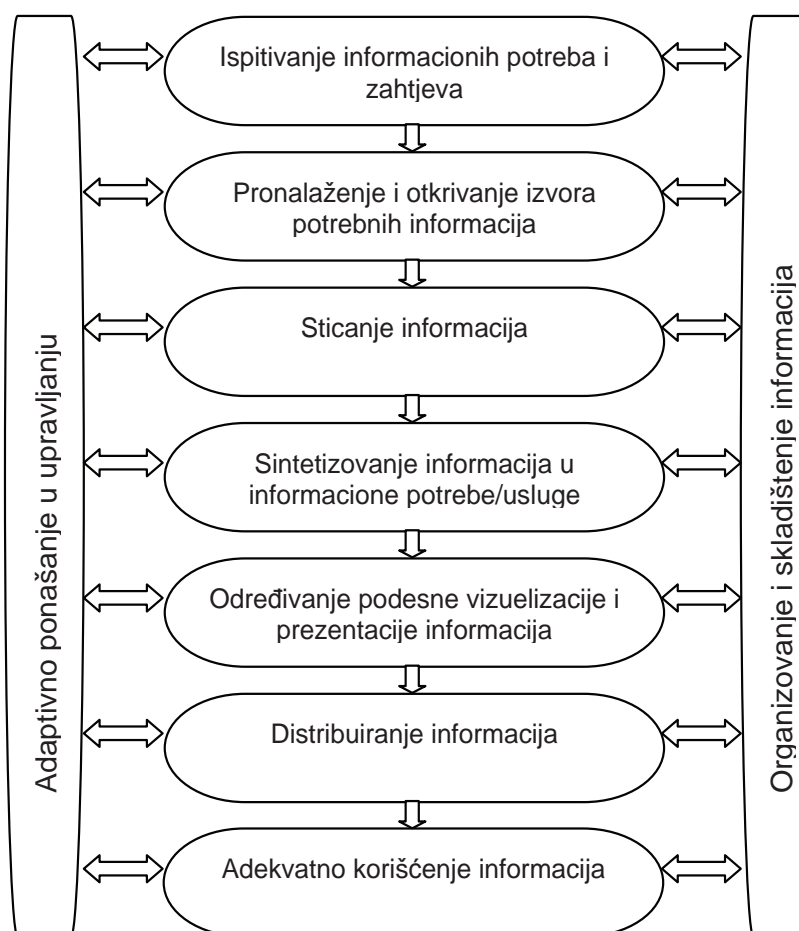
Upravljanje informacijama se može shvatiti kao viši stepen u istorijskom razvoju u odnosu na upravljanje podacima. Proces upravljanja podacima se vezuje za multidimenzionalni DBMS, ERP sisteme, upravljanje dokumentima, Data Warehouse, Data Mining i dr. Međusobna povezanost upravljanja informacijama i upravljanja podacima uzrokuje kontinuirano usavršavanje sistema i procedura (ODS – Operational data store), sistemi poslovne inteligencije, analitičke baze podataka – Data Warehouse, martovi podataka, OLAP (Online Analytical Data Processing), Data Mining. Ispitivanje informacionih potreba i zahtjeva predstavlja značajnu fazu upravljanja informacijama.

U taj proces su uključene i slijedeće faze: komparacija informacionih zahtjeva sa postojećom snadbjevenošću informacijama, ocjenjivanje registrovanih informacionih zahtjeva, određivanje prioriteta informacionih zahtjeva i izrada izvještaja o rezultatima sprovedenih analiza.

¹ Upravljanje podacima je proces planiranja, organizovanja, koordinisanja i kontrolisanja resursa podataka i adekvatne upotrebe pouzdanih i relevantnih podataka organizacije.

Balaban, N., Ristić, Ž., (2006), Poslovna inteligencija, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, str. 42.

Slika 1. Proces upravljanja informacijama



Izvor: Balaban, N., Ristić, Ž., (2006), Poslovna inteligencija, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, str. 44.

Razlikuju se dvije vrste potreba za informacijama: objektivne i subjektivne. Objektivne potrebe za informacijama su povezane sa preciznom analizom procesa, analizom dokumenata, analizom sadržaja i srodnim analizama. Subjektivne potrebe za informacijama određene su iskustvom, znanjem i sposobnostima.

3. UPRAVLJANJE ZNANJEM

Teoretičar Wiig upravljanje znanjem² definiše kao sistematično, eksplicitno i hotimično građenje, obnavljanje i primjenu znanja radi maksimizovanja efektivnosti preduzeća povezanu sa znanjem i dobiti od imovine znanja.

² Wiig, K., (1997), Knowledge Management – Where Did it Come From and Wher Will It Go? Expert Systems with Applications, Pergamon Press/Elsevier, Vol. 14.

Beckman³ ističe da je upravljanje znanjem formalizacija i pristup iskustvu, znanju i ekspertizi koji kreiraju nove moći koje obezbjeđuju nadmoćnu performansu, ohrabruju inovacije i uvećavaju vrijednost korisnika.

Međutim, upravljanje znanjem je zapravo funkcija menadžmenta odgovorna za regularan odabir, implementaciju i evaluaciju ka cilju usmjerenih strategija znanja, čija je svrha unapređivanje načina na koji organizacija upotrebljava interno i eksterno znanje za poboljšavanje performansi organizacije.

Razlikuju se tri pristupa upravljanja znanjem: pristup usmjeren ka tehnologiji, pristup usmjeren ka ljudima i sintetički pristup.

U tabeli koja slijedi, upoređena su ta tri pristupa s obzirom na perspektivu iz koje se pristupa upravljanju znanjem i s obzirom na definiciju znanja.

Tabela: 1. Pristupi upravljanja znanjem

Varijable	Upravljanje znanjem		
	Usmjereno ka tehnologiji	Usmjereno ka ljudima	Sintetičko
Pristup	Usmjerenost ka tehnologiji	Usmjereno ka ljudima	Holistički: ka ljudima i tehnologiji
Perspektiva	Inžinjerstvo, kognitivna	Kultivisanje, zajednica	Socio-tehnički sistemi, inžinjerstvo
Definicija znanja	Dokumentovano znanje, odvojivo od čovjeka	Znanje isključivo u glavama ljudi	Dokumentovano znanje je konektovano sa znanjem u glavama ljudi i usađeno u socijalne mreže.

Izvor: Maier, R., (2002), Knowledge Management Systems, Information and Communication Technologies for Knowledge Management, Berlin

Mnogi autori, da bi naglasili razliku između novog, savremenog upravljanja znanjem upotrebljavaju naziv „druga generacija upravljanja znanjem“. Za razliku od „prve generacije upravljanja znanjem“, koja je bila usmjerena na tehnologiju (data warehousing, groupware, upravljanje dokumentima, Data Mining), „druga generacija“ znatno više uključuje ljude, procese i socijalne inicijative.

³ Beckman, T. A., (1997), Methodology for Knowledge Management, International Association of Science and Technology for Development (IASTED) AI and Soft Computing Conference, Canada

Prva generacija je usmjerena na integraciju znanja i na pitanje kako na najbolji mogući način zahvatiti, kodifikovati i koristiti znanja kojima organizacija raspolaže.

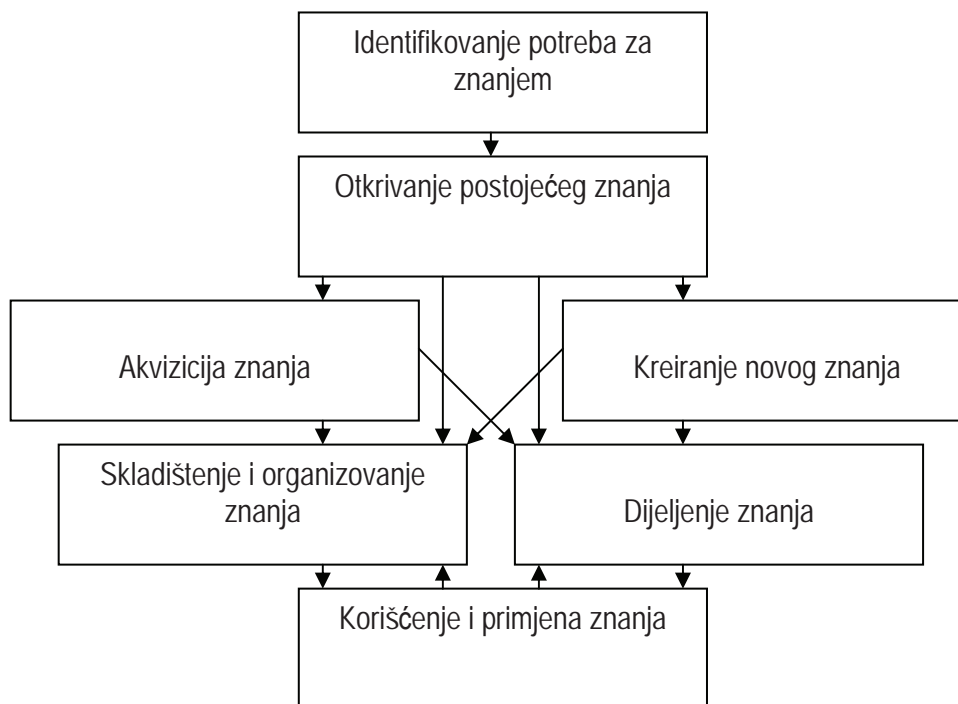
McElroy ističe da je potrebno napraviti razliku između obrade znanja i upravljanja znanjem, koja se često zanemaruje ili ne primjećuje, a upravo je ta razlika ključna za razumijevanje smisla i pozicije koji zauzima „druga generacija upravljanja znanjem“.

McElroy upozorava da dizajniranje portala radi dijeljenja znanja jeste akt upravljanja znanjem. Obrada znanja uključuje i kreiranje novog znanja i njegovo skladištenje (organizovanje). Međutim, ako sistem obrade znanja oskudjeva u metapodacima, on ne može da bude ništa drugo do sistem obrađenih informacija.

Obrada informacija i upravljanje informacijama nemaju značajnu ulogu u obradi znanja, dok se druga generacija upravljanja znanjem shvata kao implementaciona strategija organizacionog učenja.

Proces upravljanja znanjem se može predstaviti putem slijedećeg dijagrama toka.

Slika 2. Proces upravljanja znanjem



Izvor: Bouthillier, F., Shearer, K., (2002), Understanding knowledge management and information management – the need for an empirical perspective, Information research., pp. 141.

U uvodnom dijelu rada pomenuta su dva procesa upravljanja informacijama i znanjem u organizaciji: proizvodjenje i integrisanje znanja.

Prvi proces organizacija obavlja radi proizvodjenja (kreiranja) novih opštih znanja.

Drugim procesom se nova znanja prezentuju pojedincima i grupama koje čine organizaciju. Novo shvatanje upravljanja znanjem se odnosi na skup procesa koji nastoje da promjene postojeći obrazac obrade znanja u organizaciji radi unapređenja tog obrasca i njegovih ishoda. Konceptualni kontekst troslojno shvaćenog upravljanja znanjem sačinjavaju integrisane teorije kompleksnih adaptivnih sistema (prezentovanih u radovima Hollanda, Gell-Manna, Kauffmana) i organizacionog učenja (prezentovanog u radovima Argyrisa, Schona i Sengea). Tri vrste procesa se javljaju unutar kompleksnih adaptivnih sistema: distribuirano učenje i rješavanje problema, samoorganizovanje i emergentni fenomeni proizvedeni dinamičkim procesima interakcije autonomnih agregata koji su po prirodi nedeterministički.⁴ Upravljanje znanjem se odnosi na sistem unapređenja zajedničkog korišćenja i razmjene stečenih znanja u okviru jedne ili više organizacija.

Prema mišljenju stručnjaka, ciljevi upravljanja znanjem su predstavljeni slijedećim smjernicama:

1. staviti u prvi plan postupak stvaranja znanja,
2. uključiti klijente u postupak povećanja njihovog zadovoljstva finalnim proizvodom (na primjer, prikupiti povratne informacije o novim proizvodima u različitim fazama razvoja),
3. učiniti znanje sastavnim dijelom navedenog postupka,
4. djelotvornije razmjenjivati stečena znanja s drugima,
5. poboljšati realizaciju programa i inicijativa.

Istraživanja su pokazala da postoji niz faktora ključnih u postizanju uspjeha u upravljanju znanjem.

Tabela: 2. Ključni faktori za postizanje uspjeha u upravljanju znanjem

1. Podrška top menadžmenta
2. Ujednačena, ali fleksibilna struktura znanja (uključuje taksonomiju za organizaciju znanja i standardizirani postupak njegovog zajedničkog korišćenja)
3. Jasni definisan cilj
4. Korišćenje jasnog vokabulara
5. Organizaciona kultura koja podržava razmjenu i zajedničko korišćenje stečenih znanja
6. Nagrade i poticaji koji učvršćuju razmjenu znanja
7. Kanali koji omogućuju razmjenu i zajedničko korišćenje znanja
8. Tehnički i kadrovski uslovi koji omogućuju sprovođenje postupka
9. Mjerenje efikasnosti sistema i njegove vrijednosti u postizanju rezultata

Izvor: Taylor, C. Jr., (2004), *Creating the multicultural organization*, John Wiley & Sons, Inc., Michigan, pp. 133.

⁴ Firestone, J., McElroy, M., (2004), *Viewpoint: Organizational Learning and Knowledge Management: The Relationship, The Learning Organization*, pp. 177-184.

4. PRIMJENA UPRAVLJANJA INFORMACIJAMA I ZNANJEM U MULTIKULTURALNOJ ORGANIZACIJI

Među pet navedenih ciljeva upravljanja znanjem, dva su od posebne važnosti za upravljanje raznolikošću: 1) efikasnija razmjena znanja i 2) poboljšanje realizacije programa i inicijativa.

U velikim organizacijama je sposobnost brzog prenošenja znanja iz jednog sektora u drugi presudna za kompetitivnost. Prilikom uvođenja promjena na nivou organizacije, izuzetno je važno postojanje kvalitetnog prenosa znanja kako bi se izbjegao problem obavljanja dvostrukog posla i omogućilo drugim poslovnim jedinicama da iskoriste najbolje ideje bez nepotrebnog gubitka vremena.

Iako su prednosti zajedničkog korišćenja stečenog znanja u multikulturalnoj organizaciji i više nego očite, istraživanja su pokazala da ono nije uvijek lako dostupno ostalima.

Problem je još izraženiji kada na nivou organizacije ne postoji koordinator rada na raznolikosti, ali čak otvaranje tog radnog mjesta u kompanijama poput General Electrica ili General Motorsa nije ga u potpunosti uklonilo.

Programi usavršavanja i usklađivanja kadrovskih postupaka odličan su primjer potrebe za boljim korišćenjem znanja.⁵ Kada vrhovni menadžment shvati važnost zadržavanja i difuzije znanja kao kompetitivnog sredstva te kad joj u razgovorima sa svojim podređenima daju prioritet i odobre odgovarajuća sredstva, mogućnost efikasnijeg upravljanja znanjem mnogo je veća. Shvatite li moć upravljanja znanjem, ali radite u kompaniji u kojoj se ne posvećuje odgovarajuća pažnja niti finansijska sredstva, vaš je zadatak savjetovati vrhovni menadžment kako bi podržali nastojanja da upravljanje znanjem postane sastavni dio aktivnosti za održavanje promjena postignutih u području raznolikosti.

Ukoliko organizacija ima referenta za upravljanje znanjem, potrebno je poraditi na uključivanju znanja o raznolikosti u postupak akumulacije i distribucije znanja unutar multikulturalne organizacije. Međutim, za prenos znanja o upravljanju raznolikošću nije nužno imati referenta. Potrebno je zadužiti nekoga u organizaciji za koordinaciju prikupljanja i difuzije znanja o efikasnijem radu na raznolikosti (na primjer, član odjeljenja za planiranje i strategiju).

Drugi važan faktor uspjeha upravljanja znanjem koji se može primjeniti na upravljanje raznolikošću je stvaranje kulture koja podstiče zajedničko korišćenje znanja.

U takvoj otvorenoj kulturi ljudi su naviknuti na slobodan protok informacija koji im pomaže u radu između njihovog i eksternih odjeljenja.

Postoji li u organizaciji kultura slobodnog korišćenja informacija, biti će mnogo lakše upravljati znanjem. U protivnom vrhovni menadžment će morati raditi na promjeni kulture kako bi postavili temelj upravljanju informacijama i znanjem. Poslednji faktor uspjeha su različiti kanali difuzije informacija koji programe upravljanja znanjem čine efikasnijim.

Kanali difuzije informacija su korak koji omogućuje nesmetan protok znanja između ljudi u multikulturalnoj organizaciji. Važno je naglasiti da imenovanje korporacijskog referenta za raznolikost neće automatski ispuniti potrebu prenošenja znanja o raznolikosti.

Želite li postići maksimum, očito je da ćete morati pronaći drugačije načine za akumulaciju informacija o radu na raznolikosti i osigurati njihovu dostupnost cijeloj organizaciji.

Taylor, C. predlaže tri ideje koje nadilaze oformljavanje zajedničke savjetodavne grupe ili imenovanje referenta za raznolikost. Prva je organizovanje konferencija o raznolikosti. Svakoj konferenciji bi trebali prisustvovati rukovodioci iz drugog odjeljenja ili poslovne jedinice. Iako na konferencijama ovog tipa govore predstavnici top menadžmenta i eksterni savjetnici, njihova glavna uloga je interna razmjena znanja o upravljanju raznolikošću.

Interne konferencije su korisne za multikulturalnu organizaciju, ali imaju i određena ograničenja, jer se održavaju neredovno.

5 Taylor, C., Jr., (2004), *Creating the Multicultural Organization*, John Wiley & Sons, Inc, Michigan, pp. 133.

Druga ideja je mogućnost stvaranja zajedničke baze podataka o raznolikosti. Neophodno je razviti službeni postupak bilježenja znanja i iskustava u upravljanju raznolikošću zaposlenih u cijeloj organizaciji, a zatim bazu podataka učiniti lako dostupnom svakome ko je treba. Baza podataka trebali bi biti organizovana prema podtemama tako da korisnici lako mogu doći do akumuliranog znanja koje im je potrebno.

Nevjerovatan napredak u posljednjem desetljeću u dostupnosti i mogućnostima informacione tehnologije povećao je potencijal ovakvog načina prenošenja znanja, ali on u području upravljanja raznolikošću još uvijek ostaje neiskorišćen.

Taylor-ova posljednja zamisao za prenošenje znanja o upravljanju raznolikošću je kreiranje mreže „vezista“ čija je dužnost da osiguraju komunikaciju između različitih odjeljenja organizacije. Postojanje ovakve mreže daje vam popis adresa na koje šaljete informacije i znanja o raznolikosti. Mreža je lako dostupna putem elektronske pošte te održava komunikaciju o najnovijim događajima u različitim poslovnim jedinicama multikulturalne organizacije.

5. ZAKLJUČAK

Uspješno funkcionisanje i upravljanje multikulturalnom organizacijom nezamislivo je bez odgovarajućih informacija i znanja. Tehnologija olakšava primjenu znanja ali ne predstavlja koncept upravljanja znanjem. Upravljanje znanjem odnosi se na sistem unapređenja zajedničkog korišćenja i razmjene znanja unutar jedne ili više organizacija. To je proces kojim organizacija generiše vrijednost svoje intelektualne imovine bazirane na znanju.

Radi uspješnog funkcionisanja i razvoja, multikulturalna organizacija mora imati informacije i znanje koje će joj omogućiti ne samo pravovremeno praćenje aktuelnih, nego i anticipiranje budućih promjena da bi mogla proaktivno da usmjerava svoje djelovanje u dinamičkom okruženju. Jedan od načina na koji raznolikost može učiniti organizacije fleksibilnijima u uslovima globalne recesije, jeste kroz promjene kognitivne strukture zaposlenih, tj. njihovog uobičajenog načina organizacije i reagovanja na informaciju. Uočavanje znanja koje doprinosi stvaranju vrijednosti u poslovanju i njegovo adekvatno upravljanje djeluje kao integrator koji osigurava kros-funkcionalnu komunikaciju i kooperaciju u multikulturalnoj organizaciji. Za razliku od klasičnih organizacija, model upravljanja znanjem u multikulturalnoj organizaciji zasnovan je na određenim pretpostavkama: da jezgro poslovnih procesa predstavlja okvir znanja i osnovu za strukturiranje znanja shodno njegovim zahtjevima, da razlike u poslovnim procesima stvaraju razlike u načinima stvaranja, prenosa, korišćenja ili skladištenja određenih znanja, da se za različite organizacione uloge traže različita znanja u fazi primjene ili prenošenja i da nivo i struktura znanja, kao i mogućnosti razvoja zavise od kvaliteta ljudskog faktora i drugih organizacionih zahtjeva, koji proističu iz kulture, tehnologije, karakteristike poslovnog procesa, koji mogu da budu standardni ili specifični, pa zahtijevaju kodifikovano (eksplicitno) znanje ili prećutno (implicitno) znanje.

Dijeljenje znanja organizaciju ne čini samo efikasnijom i efektivnijom, već obezbjeđuje zajedničku perspektivu i poslovnu kulturu koja doprinosi sprovođenju uspješnih operacija, akcija i odluka.

LITERATURA

1. Balaban, N., Ristić, Ž., (2006), Poslovna inteligencija, Ekonomski fakultet Subotica., ISBN 86-7233-122-2, Subotica, str. 44.
2. Beckman, T. A., (1997), Methodology for Knowledge Management, International Association of Science and Technology for Development (IASTED) AI and Soft Computing Conference, Canada.

3. Bouthillier, F., Shearer, K., (2002), Understanding knowledge management and information management – the need for an empirical perspective, *Information research.*, pp. 141.
4. Firestone, J., McElroy, M., (2004), Viewpoint: Organizational Learning and Knowledge Management: The Relationship, *The Learning Organization*, Vol. 11, No. 2, pg. 177-184.
5. Maier, R.,(2002), *Knowledge Management Systems, Information and Communication Technologies for Knowledge Management*, Berlin: Springer-Verlag.
6. Taylor, C. Jr., (2004), *Creating the multicultural organization*, John Wiley & Sons, Inc, Michigan, ISBN 953-6070-90-1, pp. 133.
7. Wiig, K., (1997), *Knowledge Management – Where Did it Come From and Where Will It Go? Expert Systems with Applications*, Pergamon Press/Elsevier, Vol. 14.

ISTRAŽIVANJE EFIKASNOSTI PRIMJENE BLENDED LEARNING SUSTAVA U NASTAVI INFORMATIKE U SREDNJEM OBRAZOVANJU

RESEARCH OF USAGE EFFECTIVENESS OF BLENDED LEARNING SYSTEM IN TEACHING OF INFORMATICS IN SECONDARY EDUCATION

Nevzudin Buzadija¹

¹ mr.sc. Nevzudin Buzadija, MSTŠ „Travnik“, Školska bb, 72270 Travnik, nevzudinb@bih.net.ba

Ključne riječi: kombinirano učenje, Claroline, e-učenje, sustav za upravljanje učenjem, motivacija, web tehnologija

SAŽETAK

U srednjem obrazovanju u BiH uglavnom se stihijski uvodi IT u sustav podučavanja što ninakoji način nije dobro, efekti se ne postižu koji bi trebali, da mladi ljudi ovladaju znanjem i vještinama korištenja računala i software-a neophodnih za rad u gospodarstvu. Stoga kroz ovaj rad bila nam je namjera da prikažemo na koji način se može iskoristiti IT u obrazovnom procesu, pogotovo u nastavi Informatike.

U radu se primjećuje da je nedovoljna motiviranost učenika za sticanje novih znanja, a što se može popraviti kroz organiziranje nastavnog procesa na način prikladan za učenike, tj. uvođenje oblika i nastavnih sredstava za koje učenici imaju sklonosti. Iz dosadašnjeg iskustva primjećuje se da mladi vole korištenje IT i komunikacijskih uređaja. Jedan od načina koji bi se trebao uvoditi u nastavi Informatike da se uvede kombinirani sustav obrazovanja: klasični i elektronski oblik koji bi privukao pažnju učenika i povećalo kreativno i istraživačko djelovanje spram određenih materija iz nastave Informatike. Ovo će imati pun efekat samo ako se objedine sve discipline u kreiranju e-učenja i ako se pridržavamo standarda u korištenju IT i e-učenja glede infrastrukture i objekata učenja. Iz rada smo zaključili na osnovu istraživanja povećanje nivo znanja kod učenika i motiviranost istih korištenjem e-učenja u obrazovnom procesu. Ovaj efekat bi bio i veći da se sustavno pristupi ovoj problematici. E-učenje bi nam kroz srednjoškolsko obrazovanje moglo omogućiti da otkrivamo sklonosti pojedinih učenika prema nastavku školovanja na visokoškolskim ustanovama, što može biti tema za dalje istraživanje.

Key words: Bleded learning, Claroline, e-learning, LMS, motivation, web technology

ABSTRACT

In the secondary-school education in Bosnia und Herzegovina IT is mainly being taken into the system of teaching by elemental what in no way seems good, becouse there is no effects that students should overcome with knowledge and skills of using computers and softwares necessary for work in economy. Therefore our intention through this work was to show on which way IT can be used in educational process especially in the instruction of Informatics.

Unsatisfactory motivation of students for getting some new knowledge is being noticed what can be

enhanced through the organization of teaching process suitable for students, i.e. importing forms and teaching resources for which students have tendency. By so far experience it is being noticed that the young like using IT and communication devices. One of the ways that should be applied into the classes of Informatics is to bring in combinative system of education, i.e. the classic one and e-learning that would attract the attention of students and increase creative and exploring affect toward the specific matters of Informatics. This will have effect only if all disciplines are united in creating e-learning contents and if we observe the standard of using IT and e-learning with regarding to infrastructure and learning objects. On the elements of researching we have concluded from the work that the level of students knowledge and their motivation are increasing by using the e-learning system in educational process. This effect would be even bigger just if we use a systematic approach to this problem. Through the secondary-school education e-learning could enable us to reveal the tendencies of some students what could be the theme for further research.

UVOD

Problem obrazovnog sustava je što se kroz vrijeme *značajno povećala količina gradiva* koje učenik mora usvojiti, a način predavanja ustvari se nije mijenjao stoljećima. Za toliku količinu gradiva sadašnji sustav nedovoljno je efikasan, učenici često ne dobiju znanja potrebna za nastavak školovanja, tako da postoji nesrazmjer predznanja potrebnog za prelazak na viši nivo (npr. uključivanje u proizvodni proces, prelaz sa srednjoškolskog na visokoškolski nivo itd.).

Sa stajališta Bosne i Hercegovine nedovoljno se čini u pogledu ovih promjena, jer naša zakonska regulativa i reforma obrazovanja na svim nivoima teče veoma sporo i mnogo kasnimo u odnosu na susjedne zemlje, a pogotovo na razvijene evropske zemlje koje sve više praktikuju elektronsko obrazovanje u kombinaciji sa klasičnim načinom učenja.

U današnjem sustavu sticanja znanja kod učenika srednjih škola iz predmeta Informatika uglavnom se primjenjuju klasični kabinetski načini uz korištenje računala. Međutim, činjenica je da takav sustav nije dovoljan da bi učenici izišli sa neophodnim znanjem koje se traži na tržištu radne snage. S druge strane, postoji i problem motiviranosti učenika u takvom okruženju, pa se stoga mora pronaći novi način koji bi predstavljao nadopunu znanja koje učenici steknu klasičnim metodama a i da im se poveća motivirajući faktor za savladavanje gradiva.

MODELI NASTAVE

Donedavno je u našim procesima egzistirao isključivo jedan model nastave te se i danas koristi u preko 90% slučajeva. Ti su podaci dobijeni od strane stručnjaka koji se bave istraživanjima na temu primjene modaliteta u obrazovanju na svim nivoima. Međutim svijet poznaje različite modele edukacije i usavršavanja, pogotovo sa razvojem ICT.

Pojavom e-učenja, nastavu možemo podijeliti na tri modela: *klasična nastava, e-učenje, blended learning*¹.

Blended learning je komplementarna kombinacija e-učenja i klasične nastave. Aktivnostima u učionici obogaćuje se edukativni sadržaj i nivo znanja podiže na operativnu razinu².

Blended learning je jedini mogući na nivou srednjeg obrazovanja zbog dobne strukture učenika. Njime je osim prenošenja znanja neophodna i pedagoška i socijalna edukacija koju ne bi mogli postići samo e-učenjem.

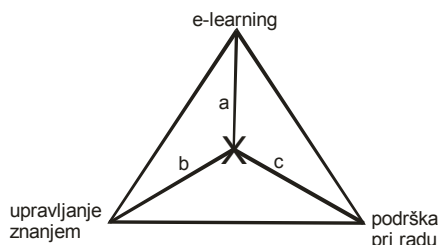
Kvalitetno prezentiranje nastavnog sadržaja najvažniji je element u cilju postizanja najmanjih gubitaka pri transferu znanja sa sadržaja na učenika. Svaki modul za učenje stoga sadrži tri važna koraka: **a)** upoznavanje

1 Zemsky, R., Massy, W.F.: Thwarted innovation, what happened to e-learning and why, University of Pennsylvania, Weatherstation Project of the Learning Alliance, 2004.

2 Graham, C. R. (2005). "Blended learning systems: Definition, current trends, and future directions." in Bonk, C. J.; Graham, C. R.. Handbook of blended learning: Global perspectives, local designs. San Francisco, CA: Pfeiffer. pp. 3-21.

polaznika s ciljevima, **b)** prezentiranje informacija, **c)** uvježbavanje stečenih vještina³.

Pažnja učenika usmjerava se ka precizno definiranom cilju i svi koraci na tom putu međusobno se nadopunjuju. Jasno definirani cilj znatno olakšava motivaciju i time dodatno pospješuje učenje.



Slika 1: Uticaj na uspjeh kod kombinovanog načina učenja⁴

$$\text{Blend} = F\{1/a, 1/b, 1/c\}$$

$$\text{Uspjeh}\{X, \text{zalaganje, ispunjavanje ciljeva}\} = F\{\text{Blend, Troškovi}\}$$

Kod kombiniranog načina učenja uspjeh učenika zavisi od više faktora, kao što se vidi na slici. Uspjeh je direktno zavisn od e-učenja kao načina uvježbavanja i načinom za podizanje motiviranosti učenika. Uspjeh, također, ovisi od načina upravljanja znanjem od strane nastavnika i od samopodrške pri radu s učenicima. Naravno to iziskuje i dodatne troškove u zavisnosti kakav rezultat želimo postići kod učenika⁵.

Kod kombiniranog sustava obrazovanja tj. kombiniranja tradicionalnog načina i e-učenja kao rezultat učenja javlja se proizvod u kome učestvuju različite discipline i sredstva.

VRSTA ISTRAŽIVANJA

Istraživanje je empirijsko i metodološki se zasniva na provođenju pedagoškog eksperimenta, te prikupljanju podataka iz neposrednog odgojno obrazovnog rada. Možemo ga svrstati i u razvojno istraživanje jer se bavi konkretnom problematikom sticanja znanja iz Informatike poređenjem različitih modela nastave. Naime, u BiH još nije ispitan niti jedan slučaj realizacije kombiniranog tipa nastave Informatike, tako da nemamo pouzdanih podataka koji bi pokazali spremnost da učenici mogu koristiti ovaj način podučavanja i kako može utjecati na motiviranost kod učenika.

Uzorak obuhvaćen ovim eksperimentom na osnovu pokazatelja i statistike koju bilježi LMS sustav (Naapomena: Korišten je free software Claroline) ispituju se vještina i brzina savladavanja obrazovnog programa kreiranog u sustavu uz pomoć alata e-učenja. Iz dobijenih rezultata moći ćemo vidjeti da li elektronsko obrazovanje može dati mogućnost dodatnog profilisanja učenika kako bi se mogli usmjeravati prema profesionalnoj orijentaciji.

LMS (Learning Management System) je komplet standardiziranih komponenti za učenje, koje su osmišljene tako da povežu učenje sa postojećim informatičkim sustavom unutar organizacije ili putem web portala za učenje. Svrha mu je da ustanovi, razredu, grupi u kratkom vremenskom roku pruži centralizirano okruženje učenja putem računala. Softver koji čini osnovu LMS-a upravlja svim elementima nastave, evidentira sve parametre potrebne za praćenje procesa.⁶

Claroline je besplatan Learning Management System; besplatan on-line sustav za upravljanje učenjem

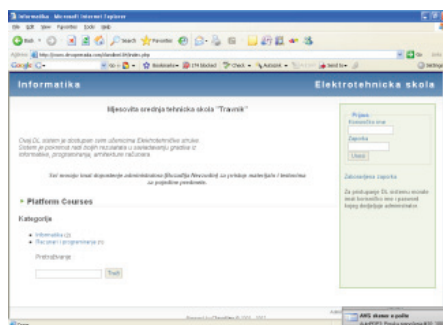
3 <http://www.algebra.ba/pdf/e-learning.pdf>

4 Philip, B. (2007): Blended Learning the Blended Learning the Wiki Way, University of Hertfordshire, 2007

5 Philip, B. (2007): Blended Learning the Blended Learning the Wiki Way, University of Hertfordshire, 2007

6 Ellis, Ryann K. (2009), *Field Guide to Learning Management Systems*, ASTD Learning Circuits,

baziran na PHP-u i MySQL-u. Claroline je razvijen na IPM-u - Institut de Pédagogie universitaire et des multimedias of the UCL, Université Catholique de Louvain, a dalje se razvija u suradnji IPM-a i ECAM-a; Institut Supérieur Industriel iz Belgije. Prema jednom od autora Claroline, stvarajući ovaj alat cilj im je bio omogućiti nastavnicima da ovladaju tehnološkim alatima u pedagogiji i obrazovanju, te slobodu i kreativnost u implementaciji pedagoških principa⁷.



Slika 2: Izgled početnog sučelja za pristup

U ovom radu postavljena je hipoteza: **H1 Učenci srednjeg obrazovanja mogu uspješno koristiti alate za elektronsko obrazovanje iz predmeta Informatika sa velikim stepenom motivacije**

Prije nego što smo formirali upoređivačke grupe a odredili smo zavisne i nezavisne varijable (promjenjive). Na taj način nam je olakšan pristup zacrtanom planu.

UZORAK

U istraživanju su sudjelovali učenici elektrotehničke struke, zanimanje: Elektrotehničar računarske tehnike i automatike, i to razredi I, II i III. Obzirom da u našoj školi postoje po dva odjeljenja za svaki razred koji se školuju za navedeno zanimanje. Ovdje će mo prikazat samo rezultate III razreda i prosječne rezultate u koje su uključene vježbe za ekpermentalnu grupu i pismena provjera za kontrolnu grupu. Zbog nedostatka prostora nismo u mogućnosti prikazat sve rezultate I i II razreda i zbog toga će mo prikazat samo zbirne rezultate.

Treći razredi broje u jednom razredu 34 učenika, a udrugom 35 učenika. Međutim, radi izjednačavanja grupa jednog učenika smo izostavili, i to učenika koji po svojim rezultatima na dosadašnjim takmičenjima postiže natprosječne rezultate iz Informatike.

Tabela 1: Pregled broja učenika raspoređenih po skupinama u III razredu

Odjeljenja	Broj učenika	Kontrol. skup.	Eksperm. skup.
III3	34		34
III4	34	34	
Ukupno	68	34	34

Napomenut ćemo da su kontrolna i eksperimentalna grupa slušale klasičnu nastavu po istom planu i programu, s tim, što je ekpermentalna skupina izložena dodatnom vidu podučavanja putem e-učenja kojeg su pratili od kuće ili iz internet klubova. To znači da učenici iz eksperimentalne skupine nisu koristili e-učenje u školi. Putem ove platforme mogli su preuzeti predavanja koja su slušali na času, poslije svake lekcije imali su vježbe na LMS

7 Lebrun M., http://www.claroline.net/e_learning_with_claroline.htm

platformi tipa višestrukog izbora i dopune, dok su učenici kontrolne grupe bili izloženi klasičnoj provjeri znanja. Obje su skupine imale identičan test na početku eksperimenta u pisanoj formi i na kraju eksperimenta.

Istraživanje je provedeno prema grupnom nacrtu s kontrolnom skupinom i opažanjem prije i poslije tretmana. Eksperimentalna skupina je izložena nezavisnoj varijabli (tretmanu), a kontrolnoj je ona uskraćena. Ispitanici su testirani prije i poslije intervencije, tako da se o utjecaju nezavisne varijable može suditi temeljem razlike u rezultatima između kontrolne i eksperimentalne skupine u naknadnim testiranjima, ali i promjene između prvog i drugog (ukupnog) testiranja eksperimentalne skupine.

Način vrednovanja i mjerenja postignutih rezultata

Za provođenje ovog eksperimenta koristili smo se svim pedagoškim standardima koji se propisuju pri istraživanju stanja znanja koje se prikazuje kroz ocjene. U istraživanju smo upotrijebili anketne upitnike, test sposobnosti i nizove zadataka objektivnog tipa.

Testovi predznanja i završni test koji su rađeni na času za obje su skupine bili identični po razredima, tako da su na osnovu broja bodova pokazali uspjeh koji su postigli učenici. Vježbe koje su bile dodatak eksperimentalnoj skupini su kreirane u administrativnom sučelju Claroline i bile su u formi višestrukog izbora, pridruživanja i dopune. Ove vježbe su nezavisna varijabla iz razloga što nisu uzimane u obzir pri ocjenjivanju, nego su imali ulogu poboljšanja i povećanja motivacije kod učenika. Testovi su bili identični za sve skupine s tim što su učenici iz kontrolne skupine radili na času u formi kontrolnog rada, a učenici u eksperimentalnoj skupini su radili u word predlošku kojeg su sa Clarolina sučelja vršili Download testa. Nakon izvršenog posla vršili su Upload rada na Clarolina sučelje.

POSTUPAK ISTRAŽIVANJA

Nakon provedene ankete, učenike eksperimentalne skupine smo upoznali sa pojmovima e-učenja, šta nam isti omogućava i način pristupa materijalu na Claroline sustavu, načinu testiranja i provjere znanja i ostalim elementima koje sadrži ovaj sustav. Pošto većina učenika iz ove skupine nije imala *elektronsku poštu* koja je neophodan za komunikaciju nastavnik-učenik po pitanju užeg komuniciranja i obavijesti, dobili su uputstvo da otvore elektronsku poštu na svoje ime. Poslije toga smo pristupili registraciji korisnika na Claroline sustav u cilju sprečavanja registriranja drugih učenika radi boljeg praćenja i provođenja eksperimenta. Svaki učenik iz eksperimentalne skupine je dobio sva uputstva u pisanoj formi, *korisničko ime* i šifru. Prije početka ekperimenta u zadnjoj sedmici septembra 2007. godine ovi učenici su mogli da pristupaju sustavu radi uvježbavanja.

Na početku smo sprovedeli pismenu provjeru znanja na identičan način kod obje grupe kako bi dobili uvid u trenutno znanje učenika iz nastavnog gradiva računara i programiranja koji će se obrađivati u toku polugodišta školske 2007/08 god. Ovaj test predznanja nam daje uvid u to da li se radi o izjednačenim grupama. U slučaju da se ne radi o velikim razlikama tj. statistički značajnim grupe bi se mogle upoređivati i konačan bi rezultat mogao biti valjan bez udjela nekog vanjskog faktora.

U tabeli 2. dati su rezultati svih testova sprovedenih u III razredima. Iz testa predznanja vidljivo je da se radi o izjednačenim grupama s obzirom da je rađen identičan test za obe grupe.

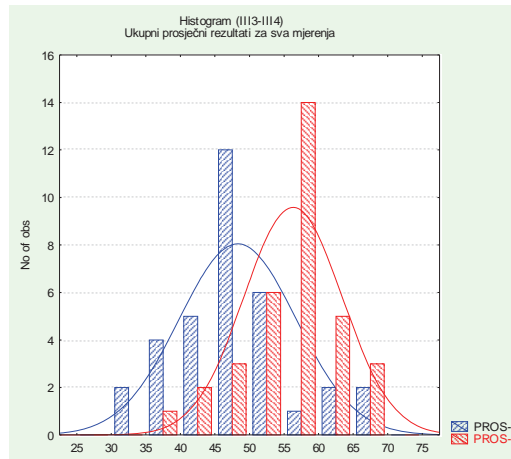
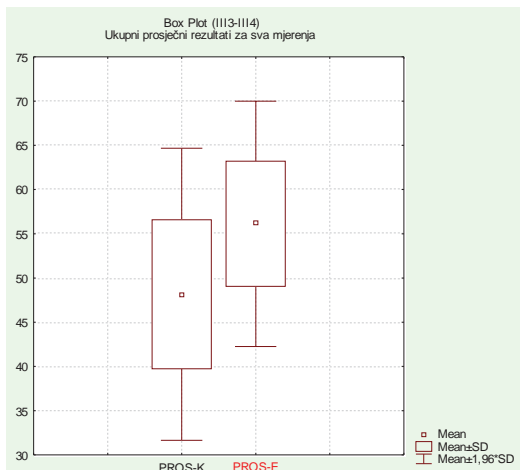
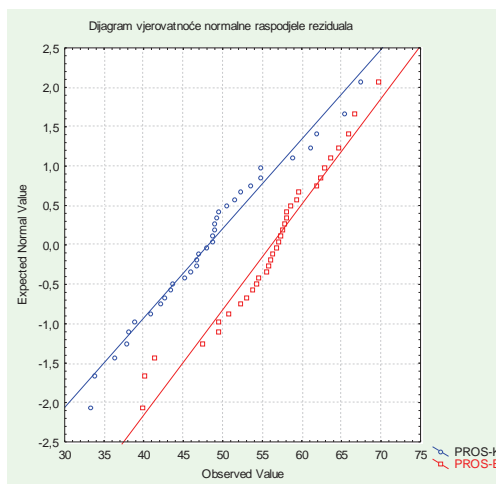
Tabela 2. Prikaz svih rezultata sprovedenih u III razredima

	Test predznanja		T1		T2		ZT	
	TPZ-K	TPZ-E	T1-K	T1-E	T2-K	T2-E	TPZ-K	TPZ-E
Mean	33,59	31,46	51,21	45,45	56,62	64,42	51,22	63,42
Variance	257,83	191,42	185,02	169,71	134,43	228,13	248,67	348,86
df	33	33	33	33	33	33	33	33
Std.Dev.	16,06	13,84	13,60	13,03	11,59	15,10	15,77	18,69
F-ratio Var.	1,347		1,09		1,697		1,403	
p	0,558		0,08		0,02		0,005	
t Stat	0,689		1,706		-3,248		-3,312	
F	1,347		1,090		0,589		0,713	
σ_{zaj}	14,946		13,315		13,349		17,224	
g -Hedges	-0,14		-0,43		0,58		0,71	

Prosječni rezultati svih testova i vježbi sprovedenih u III rzaredu dobijenih nakon sprovedenog istraživanja prikazani su kroz tabelarni prikaz rezultata i grafikone na osnovu više metoda rađenih u Statistica 7.

Tabela 3: Statistički rezultati prosječno ostvarenih rezultata kod svih testova

	PROS-K	PROS-E
Mean	48,161	56,131
Variance	70,995	50,066
Df	33	33
Std.Dev.	8,426	7,076
F-ratio Variances	1,418	
P	0,00	
t Stat	-5,188	
F	1,418	
σ_{zaj}	7,751	
g -Hedges	1,03	



Statistički obrađeni podaci dobijeni na osnovu prosječnih rezultata svih testova i vježbi mogu se vidjeti u gore navedenom prikazu.

1. Uz pomoć F-testa nastojali smo ispitati odnos varijansi. Gornji 95-ti percentil $F_{2(95,33,33)}=1,59$, a donji 5-ti percentil $F_{1(0,05,33,33)}=1/F_2=0,63$. Budući da je izračunati odnos $F_1 < F_0 < F_2$ a $p < 0,05$, možemo zaključiti da između dobijenih rezultata kontrolne i eksperimentalne grupe postoji statistički značajna razlika.
Na osnovu t-testa smo provjeravali jednakost srednjih vrijednosti rezultata. Dobijene srednje vrijednosti su $Mean_{PROS-K}=48,161$ i $Mean_{PROS-E}=56,131$. Apsolutna vrijednost t-stat= $-5,188$, a pošto su kritične vrijednosti (dvosmjerni test) $t_{(0,05,33)}=1,69 < |t|$ i $t_{(0,025,33)}=2,03 < |t|$, te dobijeno $p=0,00$ koje je manje od razine značajnosti 0.05, sa 5%, odnosno 2,5% rizika može se konstatirati da između srednjih vrijednosti postoji statistički značajna razlika.
2. Ovu tvrdnju potvrđuje i Box & Whisker plot (Mean \pm SD)⁸: Vidljivo je da su rezultati kontrolne i eksperimentalne grupe različito distribuirani oko aritmetičke sredine. U tom intervalu kod kontrolne grupe 39,74 – 56,59 nalazimo 23 rezultata (69,7%) a kod eksperimentalne 49,06 – 63,21 imamo 25 rezultata (75,8%). Na osnovu ovog može se zaključiti da dobijene vrijednosti odstupaju od teoretske vrijednosti, s tim što imamo statistički značajno bolje rezultate kod ekperimentalne grupe.
3. I na osnovu histograma se potvrđuju stavovi iz tačke 1. i 2. jer vidimo razliku u rezultatima u korist ekperimentalne grupe. Ona ima veći vrh zbog gušće distribucije rezultata oko aritmetičke sredine i nešto veću vrijednost standardne devijacije. Vidimo da aritmetička sredina kod kontrolne grupe je bliža teoretskoj vrijednosti, dok je kriva normalne raspodjele kod eksperimentalne grupe pomjerena više udesno u odnosu na teoretsku zbog boljih rezultata postignutih kod iste.

Možemo zaključiti da postoji statistički značajna razlika između eksperimentalne i kontrolne grupe, jer na osnovu prosječnih rezultata ekperimentalna grupa ima bolje rezultate. Razlog za to je uzimanje u obzir rezultata vježbi. Činjenica je da učenici više vole pitanja višestrukog izbora u odnosu na davanje kompletnih rješenja. Zbog toga se može objasniti značajna razlika koja spada u srednju veličinu, jer je veličina učinka $g=1,03$.

Naravno ovo ne možemo uzeti u potpunosti relevantno zbog toga što smo obuhvatili i rezultate vježbi ekperimentalne grupe rađenih kod kuće, a rezultate pismenu provjeru kontrolne grupe rađenih u školi. Zbog toga u Tabeli 4. Nisu uzeti u obzir.

Rezultati testova po razredima

Na osnovu svih sprovedenih testova kod više razreda i dobijenih rezultata može se prihvatiti hipoteza H1, što je bio i cilj istraživanja da se ispita spremnost učenika srednjih škola da prihvate ovaj sustav podučavanja.

Tabela 4: Statistički rezultati po razredima za sve testove

	I	Statistički znač. raz.	II	Statistički znač. raz.	III	Statistički znač. raz.
T1	-0,28	-	-0,22	-	-0,43	-
T2	-0,20	-	0,85	+	0,58	+
ZT	0,21	-	0,61	+	0,71	+
g (zajed.) Hedges	-0,09	Neznač. vel. učinka	0,41	Sred. vel. učinka	0,29	Mala velič. učinka
Hipoteza	Odbija se		Prihvata se		Prihvata se	

Želimo naglasiti da je ovo učenicima kratak period da se u potpunosti adaptiraju na novi sustav. Od nastavnika

8 Kod idealno pravilne raspodjele u intervalu Mean \pm SD nalazi se 68.26% rezultata

i pedagoga traži se veliko zalaganje u kreiranju ovakvih kurseva koji bi u BiH trebali zaživjeti u svim školama. To bi trebalo izrast u strategiju razvoja obrazovnog sektora, sa podsticajnim mjerama prema učenicima i nastavnicima u pogledu pogodnosti korištenja Interneta glede obaveza prema davaocu usluga Interneta.

Treba napomenuti da bi rezultati vjerovatno bili bolji da smo imali više vremena na pripremu učenika u pogledu korištenja LMS platforme.

ZAKLJUČAK

U istraživanju smo nastojali procijeniti rezultate učenika prvih, drugih i trećih razreda u odnosu na postavljene hipoteze i sagledati okruženje u kojem smo provodili eksperiment.

Analizirajući rezultate učenika prvih razreda zaključujemo da uzevši u obzir usvojeni kriterij značajnosti ($p=0.05$), moramo odbaciti hipotezu H1. Promatrajući parcijalne rezultate u prvom razredu uočavamo da su u 1. i 2. test znanja, učenici iz kontrolne grupe ostvarili bolje rezultate, no oni nisu statistički značajno bolji. U nacrtu istraživanja smo istakli da je istraživanje dvosmjerno tako da smo prvo izračunali veličinu učinka (Hedgesov g) za eksperimentalnu skupinu, uspoređujući rezultate dobivene tokom eksperimenta s rezultatima inicijalnog testa. Isto smo napravili i za kontrolnu skupinu. Dobiveni rezultat na završnom testu koji se radio na isti način za obje grupe u učionici dobili smo $g=0,21$. Ovaj rezultat nije statički značajan i iz priloženog se zaključuje da je ekperimentalna grupa postigla nešto bolje rezultate. Ovo je razlog prvenstveno što prvi razredi nisu imali dovoljno predznanje u korištenju aplikacije Word u kojoj se vršilo testiranje i nedovoljnog iskustva u radu sa Claroline sustavom.

Kod drugih razreda, samo na prvom testu provjere, kontrolna grupa je pokazala bolje rezultate. Na završnom testiranju rezultat veličine učinka je dobijen $g=0,61$. Ovaj rezultat je iznad očekivanog s obzirom na uslove i težinu nastavnog gradiva. Učenici ekperimentalne grupe postigli su statistički značajno bolje rezultate što nam govori da možemo **prihvatit gore navedenu nulhipotezu H1**. Kod trećih razreda rezultati predtesta su u korist učenika kontrolne grupe, ali ne i statistički značajni. Kod testova samo na prvom testu učenici kontrolne grupe su bili bolji. Dok na završnom testu veličina učinka iznosi $g=0,71$. Znači, učenici ekperimentalne grupe statistički su značajno postigli bolje rezultate. Ovo nam na kraju daje mogućnost da **prihvatimo hipotezu H1**. Dobijeni rezultati pokazuju da su bolji od Fisher-ovih rezultata čije vrijednost iznosi $0,39\sigma$ i bliži su rezultatima koje je dobio na ispitivanju korištenjem inteligentnih tutorskih sustava $1,05\sigma$.

Uočene su određene opasnosti s kojima se mogu suočiti učenici prilikom učenja, ali i nastavnici prilikom oblikovanja nastavnih sadržaja. Iznimno je važno kako je kreirana baza područnog znanja. Isto tako rezultati dobijeni ovim istraživanjem zbog kratkog vremenskog perioda nisu u potpunosti relevantni jer na dobijene rezultate kod ekperimentalnih grupa možda ima i uticaj saznanje kod učenika o pripadnosti ekperimentalnoj grupi. Naravno kroz istraživanje koje sprovodimo nakon jednog dužeg perioda moguće je dobiti relevantnije rezultate u kojima će biti umanjen uticaj vanjskih faktora koji nisu uzeti u istraživanju.

LITERATURA

1. Zemsky, R., Massy, W.F (2004): Thwarted innovation, what happened to e-learning and why, University of Pennsylvania, Weatherstation Project of the Learning Alliance.
2. Graham, C. R. (2005). "Blended learning systems: Definition, current trends, and future directions.". in Bonk, C. J.; Graham, C. R.. Handbook of blended learning: Global perspectives, local designs. San Francisco, CA: Pfeiffer. pp. 3-21.

3. Philip, B. (2007): Blended Learning the Blended Learning the Wiki Way, University of Hertfordshire.
4. Ellis, Ryann K. (2009), [Field Guide to Learning Management Systems](#), ASTD Learning Circuits.
5. Fletcher, J. D. (2003): Evidence for Learning From Technology - Assisted Instruction in edition by H. F. O'Neil; Perez, R. S. Jr.: Technology Applications in Education - A Learning View, Lawrence Erlbaum Ass. Publishers, Mahwab, New Jersey.
6. Fred, L., Anne, G. (2001): Inovation in Open & Distance Learning, Successful Development of Online and Web-Based Learning, Great Britain.
7. Robson, R. (1999): “WWW-Based Course-Support Systems: The First Generation”, International Journal of Educational Telecommunications.
8. Stankov, S., Grubišić, A., Žitko B. (2004): E-learning paradigm & Intelligent tutoring systems. In: Kniewald, Z. (ed.): Annual 2004 of the Croatian Academy of Engineering. Croatian Academy of Engineering, Zagreb.
9. Leung, T. Y., and Tran, S. Y. S. (2000): Integrating the Strengths of the Web-Based and Traditional Models of Teaching.. Paper presented at the International Vocational Education and Training Association conference, Hong Kong, China, August 6-9,. (ED 446 247)
10. Benyon, D. and Murray, D. (1993): “Adaptive Systems: From Intelligent Tutoring to Autonomous Agents”, Knowledge-based Systems, <http://www.dcs.napier.ac.uk/~dbenyon/IITpaper.pdf>
11. Josh Bersin (2005): The Blended Learning Book. Pfeiffer

